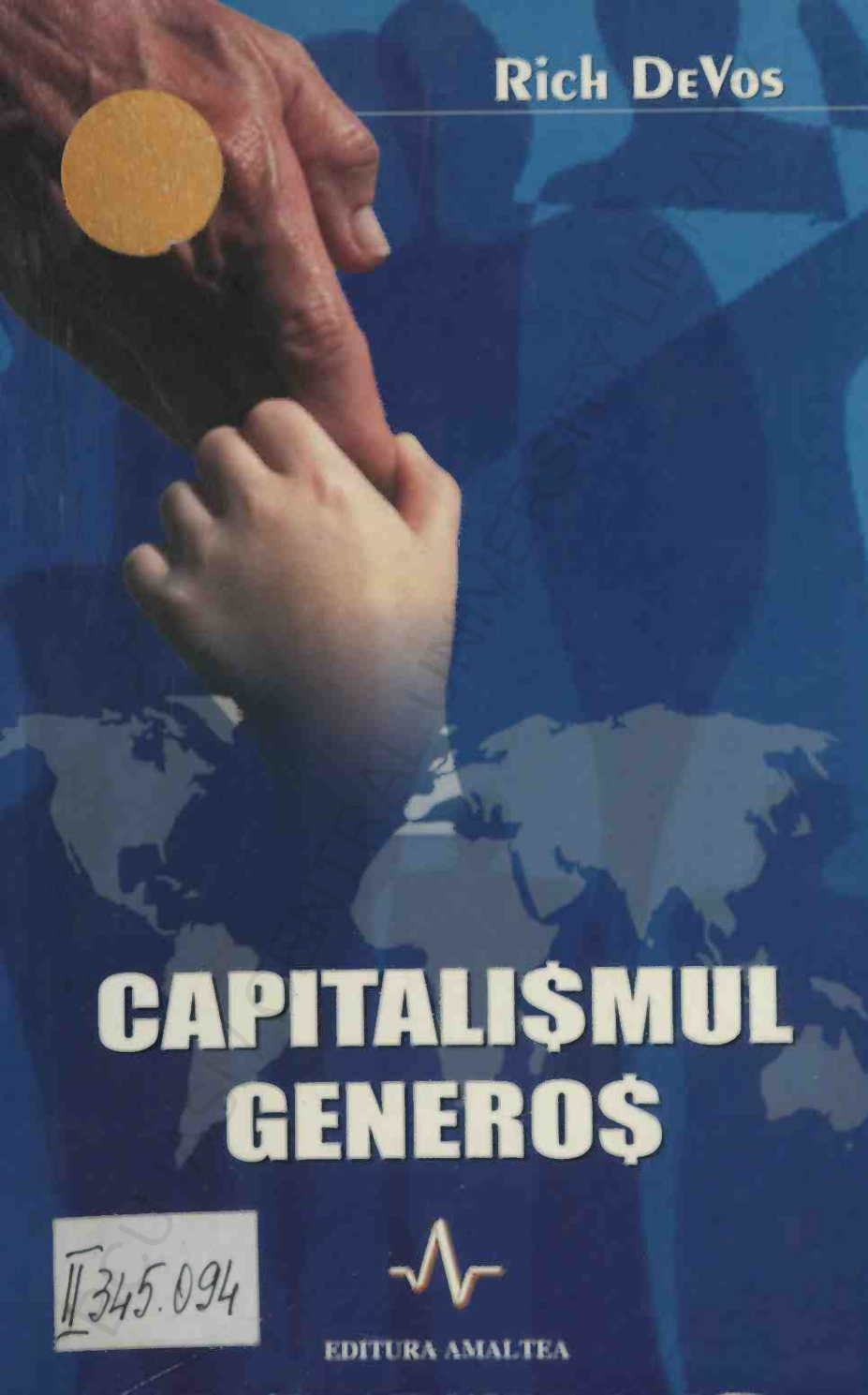


Rich DeVos

CAPITALIȘMUL GENEROȘ

II 345.094

EDITURA AMALTEA

Rich DeVos

236354

CAPITALISMUL GENEROS

BIBLIOTECA CENTRALA UNIVERSITARA

Cuprins

Introducere: Capitalismul generos – cel mai bun mod de a iubi planeta şi oamenii 7

PARTEA I . Pe locuri!

1. Cine suntem noi? 25
2. Încotro ne îndreptăm? 40
3. Încotro am vrea să ne îndreptăm? 57
4. De ce sunt banii aşa de importanţi ca să ajungem acolo? 75

PARTEA II . Fiţi gata!

5. Ce este munca şi cum ne poate îmbogăţi viaţa? .. 101
6. Ce este capitalismul şi de ce este „cel mai bun loc de muncă"? 123
7. Ce este un capitalist generos şi de ce trebuie să fiu şi eu unul? 147
8. De ce ar trebui să ne gândim să ne începem propria afacere? 163

PARTEA III. Start!

9. Ce atitudine trebuie să adoptăm ca să reuşim şi cum să procedăm ca să ne dezvoltăm o asemenea atitudine 185
10. Ce este un mentor, şi de ce avem nevoie de el pentru a ne ghida? 206
11. De ce sunt obiectivele atât de importante pentru succesul nostru, cum le stabilim şi cum procedăm ca să le atingem 232

12. Ce atitudini, ce fel de comportament
şi ce angajamente ne ajută să reuşim?
(ABC-ul succesului) 255

**PARTEA IV. Atingerea obiectivelor:
Ajută-te pe tine însuţi şi ajută-i pe ceilalţi**

13. De ce trebuie să îi ajutăm pe ceilalţi
să se ajute singuri? 303
14. De ce trebuie să îi ajutăm pe cei
care nu se pot ajuta singuri? 328
15. De ce trebuie să ajutăm la conservarea
şi protejarea planetei noastre? 359
16. Ce se întâmplă atunci când ne îndreptăm
spre ceilalţi ca să îi ajutăm? 381

BCU IAŞI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

INTRODUCERE

Capitalismul generos – *cel mai bun mod de a iubi planeta şi oamenii*

Capitalism generos? exclama cu uimire un tânăr student, zâmbind sarcastic. Nu-i o contradicţie în termeni, ceva de genul „bunătate crudă", sau „moarte vie"? Cuvintele astea nici măcar nu merg împreună!

În ultimii patru-cinci ani, toată lumea m-a cam luat peste picior în legătură cu obsesia mea, aceea a unui capitalism generos. Nici nu ştiam că acest cuvânt poate fi atât de periculos şi poate dezbina într-atât oamenii, evocând imagini de coşmar, ale unor îmbogăţiţi prin furt, ale copiilor extenuaţi în fabrici încă de la o vârstă fragedă, sau ale furnalelor revărsând fuioare de fum negru ce poluează cerul senin.

– Capitaliştii reuşesc tocmai pentru că nu sunt generoşi, îmi explica nervos un coleg, după o prezentare pe care-o făcusem elevilor lui.

– Dar fără capitalism, nu ar exista generozitate, i-am răspuns, iar studenţii mă priveau neîncrezători, ca şi cum tocmai aş fi spus că pământul stă pe loc, sau că marea-i plină de balauri.

În acel moment de tăcere mi-am dat seama cât de important devenise pentru mine acest proiect al capitalismului generos. În timp ce majoritatea oamenilor se grăbesc să îmbrăţişeze ideea capitalismului, noi, cei care ne-am bucurat de roadele sale, suntem încă agasaţi de slăbiciunile acestuia, şi ne concentrăm asupra

eşecurilor lui. Ba chiar mai rău, milioane de americani nu ştiu nici măcar cum funcţionează capitalismul generos, sau cum îi poate ajuta acest sistem să trăiască mai bine şi să aibă o viaţă mai frumoasă.

De ce oare atâţia profesori universitari sau ziarişti şi reporteri uită sau refuză să recunoască meritele, puterea incredibilă, şi succesul capitalismului? De ce oare se agaţă de concepte învechite despre socialism sau comunism, când este deja evident că promisiunile făcute de aceste sisteme economice au fost încercate şi găsite defectuoase, că ele nu pot funcţiona?

Bineînţeles, capitalismul are şi el defectele sale. Au existat şi eşecuri, desigur, şi trebuie să încercăm să le evităm pe viitor. Dar, în ciuda acestor defecte, capitalismul a devenit opţiunea economică a unei lumi întregi, şi nu e greu de înţeles de ce. Deşi această carte vorbeşte în bună parte despre corporaţia Amway, această poveste a succesului Amway din ultimii 30 de ani este un excelent exemplu de capitalism generos în acţiune.

Fidel Castro şi aliaţii săi comunişti au preluat conducerea Cubei pe şaisprezece ianuarie 1959, promiţând să reclădească economia acestei naţiuni altădată înfloritoare. În aceeaşi săptămână, Jay Van Andel şi cu mine înfiinţam Corporaţia Amway, în subsolurile caselor noastre din Ada, Michigan. Pe vremea aceea, socialismul era privit ca „cea mai mare speranţă economică a lumii". Libera iniţiativă era moartă şi îngropată. Cel puţin asta ni s-a spus, mie şi lui Jay. Capitalismul american era pe cale de a „ieşi din scenă", în timp ce comunismul marxist exportat de Rusia şi China era „născut pentru a învinge".

– Astea nu sunt timpuri să începi o afacere pe cont propriu, ne-au avertizat unii. Zilele acelea au apus de mult. Apoi, gesticulând încruntaţi, continuau: Capitalismul ne-a înşelat aşteptările şi o va face din nou. Socialismul este singura noastră speranţă.

Am ascultat criticile la adresa liberei iniţiative. Le-am mulţumit pentru sfaturile lor şi le-am ignorat pe toate.

– Compania noastră se numeşte Amway*, le spuneam eu oamenilor în acele discursuri de început, deoarece modelul american de proprietate privată şi liberă iniţiativă este cel mai bun model de urmat.

*Nota trad.: „Amway". AMerican WAY, modul/modelul american.

B.C.U. „M. EMINESCU" IAŞI

Am ţinut acel discurs de mii de ori în următorii câţiva ani, şi nu doar la întâlnirile Amway, ci şi în licee, biserici, sau cluburi private. Americanii îşi pierdeau încrederea în sistemul economic care ne adusese cel mai înalt standard de viaţă din istorie.

– Am clădit această naţiune pornind de la conceptul proprietăţii private şi cel al liberei iniţiative, le spuneam celor care doreau să mă asculte. Capitalismul nu este perfect, dar numai el poate susţine această naţiune şi o poate păstra puternică.

Cei care ne criticau vorbeau despre politica de economie socialistă a preşedintelui Mao, a premierului Hruşciov, şi a tovarăşului Castro ca fiind noul val al viitorului. Acum, cei care ne criticau nu mai râd de noi.

Visul comunist e mort. Şi cât de repede s-a transformat el într-un coşmar! Economiile marxist-socialiste s-au prăbuşit. Iată, se fac 34 de ani de când Castro a preluat controlul asupra Cubei, promiţând prosperitate şi reforma. Iar astăzi, majoritatea cubanezilor trăiesc în sărăcie şi disperare.

În aceeaşi perioadă, Amway, pe de altă parte, a devenit o corporaţie de 4 miliarde de dolari, cu peste două milioane de distribuitori independenţi care sunt proprii lor patroni în 54 de ţări şi teritorii de pe tot cuprinsul lumii*.

Goana după o viaţă mai bună

Eu iubesc compania Amway, şi pe distribuitorii săi din întreaga lume. În această carte, am să povestesc despre oameni generoşi şi despre companii generoase, dar Amway şi reţeaua sa mondială de distribuitori independenţi sunt subiectul meu preferat, fiindcă despre asta ştiu să vorbesc cel mai bine. Lee Iacocca scrie despre Ford şi Chrysler. Generalul Norman H. Schwarzkopf şi-a înţesat autobiografia cu istorisiri din cariera lui militară şi din operaţiunea *Furtună în Deşert*. Prietenul meu Max DePree şi-a ilustrat, cel puţin în parte, cele două cărţi despre lideri cu experienţele sale personale ca preşedinte al consiliului de administraţie la Corporaţia Herman Miller, şi ambele cărţi sunt pline de înţelegere şi de idei valoroase. Astfel încât, dorind

*Nota trad.: Cifrele se referă la anul 1993.

şi eu să rămân fidel experienţelor mele, voi folosi multe din istorisirile despre Amway şi oamenii săi în această carte.

De exemplu, dezvoltarea Amway în ţările fostului bloc comunist este doar unul din exemplele care demonstrează că acest capitalism generos funcţionează cu adevărat, dacă i se dă o şansă. Oamenii vor să trăiască într-o ţară în care sunt liberi să încerce noi idei, să facă comerţ fără restricţii şi să poată fi stăpânii propriilor lor afaceri. Ei au obosit să tot vadă rafturi goale şi promisiuni găunoase. Îşi doresc lucruri pe care noi le avem, şi cu care ne-am obişnuit atât de mult, încât nici nu ne-am gândi ca viaţa este posibilă fără ele.

Când a căzut Zidul Berlinului, care despărţea Germania în două (RDG şi RFG), est-germanii au plecat cu miile peste graniţă, dar şi distribuitorii Amway din Germania Federală s-au grăbit să treacă în partea estică a ţării, pentru a le oferi fraţilor nemţi şansa de a avea propria lor afacere de vânzări directe Amway. Iar întreprinzătorii est-germani au prins din zbor această oportunitate. Astăzi, avem peste o sută de mii de distribuitori Amway în fosta Germanie democrată, peste o sută de mii de oameni care se bucură pentru prima oară în viaţa lor de avantajele liberei iniţiative.

Jay Leno, gazda talk-show-ului *Tonight Show*, citind despre „goana" Amway de a aduce libera iniţiativă în Europa de Est, a comentat, ironic: „Şi când te gândeşti cât le-a luat ţărilor ăstora să scape de comunism..." Am luat aceasta ca pe un compliment, ca pe un tribut adus tenacităţii membrilor Amway din lumea întreagă. Unul din liderii Amway din Europa, Peter Mueller-Merkatz, spunea:

– Noi credem în capitalism. Suntem convinşi că democraţia şi libera iniţiativă sunt singura speranţă economică a lumii. De ce n-am împărtăşi şi altora metodele şi crezul nostru?

Pe lângă sutele de mii de distribuitori Amway din jumătatea estică a Germaniei (fosta RDG), afacerea noastră a convins deja 40.000 de unguri şi mii de polonezi se pregătesc pentru intrarea noastră, anul acesta, pe piaţa din Polonia. Iar această „goană" de a lua parte la o economie de piaţă liberă, de a crea o nouă generaţie de întreprinzători, nu are loc doar în fostele ţări comuniste, ci şi în alte părţi, peste tot unde barierele economice sunt doborâte.

În 1990, când preşedintele Mexicului, Salinas, a avut curajul să dărâme cortina de fier care bloca schimbul comercial dintre Mexic şi SUA, Amway a intrat pe această nouă piaţă. Acum, peste o sută de mii de mexicani încântaţi, devotaţi şi hotărâţi au propria lor afacere. Şi ei descoperă cum libera iniţiativă în acţiune poate ajuta la depăşirea acelor ani de sărăcie şi disperare.

În Indonezia există peste cincizeci de mii de distribuitori independenţi Amway. Chiar şi în Japonia, atunci când angajaţii au descoperit oportunitatea de a avea propria lor afacere, şi de a avansa astfel într-o pătură socială superioară şi exclusivistă, cea a patronilor, denumiţi metaforic shoguni, sau de a avansa la un nivel avansat de manageriat, intrând în rândurile aşa-zişilor samurai, au abandonat siguranţa unui loc de muncă pe viaţă şi au început afaceri de vânzări directe. Astăzi, Japonia se poate mândri cu un milion de distribuitori independenţi Amway, iar Amway Japonia a devenit a treia organizaţie, ca mărime, din lume.

Kaoru Nakajima, unul dintre distribuitorii noştri cei mai importanţi, care îşi desfăşoară afacerile din sediul central al firmei sale din Japonia, a spus cum nu se poate mai simplu:

– Timp de opt ani, am fost un salariat obişnuit, care lucra într-o firmă. Acum sunt propriul meu patron. Acum sunt liber. Acum vând produse de care sunt mândru. Iar când văd că tot mai mulţi îşi pot crea o viaţă mai bună prin metoda Amway, mă simt şi mai impulsionat. Nici măcar nu consider că muncesc. Mai curând aş spune că mă joc.

Goana după un trai mai bun

Nu mă înţelegeţi greşit. Această iniţiativă liberă nu implică doar mai mulţi bani. Desigur, oamenii îşi doresc siguranţă financiară, pentru ei şi familiile lor. Şi de ce nu? Dar ei vor mai mult. Mult, mult mai mult.

Oamenii din fosta RDG, din Ungaria, Polonia, Cehia, Slovacia, sau China, ca şi oamenii de pretutindeni din această lume, îşi doresc şi altfel de satisfacţii decât cele materiale, satisfacţii mai profunde şi mai importante. Ei îşi doresc libertatea de a deveni persoane libere şi împlinite. Îsi doresc libertatea de a putea fi ceea

ce Dumnezeu ne doreşte să fim. Îşi doresc libertatea minţii şi a imaginaţiei, care pot exista doar într-o societate cu adevărat democratică. Sau pe cea de a găsi satisfacţii autentice în viaţă, nu doar de a supravieţui de la o zi la alta.

În inima acestei dorinţe profunde de schimbare pe care o au fostele ţări comuniste se află un fapt simplu: comunismul a adus cu sine o adâncă criză spirituală. Nu numai economiile comuniste erau falimentare. Valorile găunoase şi false ale acestui sistem au dus în final la prăbuşirea sa. Fondatorul mişcării comuniste moderne, Karl Marx, avea o viziune foarte săracă asupra spiritului uman. Aceasta s-a dovedit incapabilă de a constitui fundaţia pe care să se clădească naţiuni sau vieţi omeneşti.

În 1969, în iulie, Jay Van Andel, prietenul meu de-o viaţă şi partenerul meu în construirea Amway, a demonstrat pe viu viziunea pe care capitalismul generos o are asupra oamenilor: la una din uzinele noastre din Ada, Michigan, un incendiu a fost cât pe ce să ne distrugă visul. Explozia fatală a avut loc chiar înainte de miezul nopţii. Când Jay a ajuns acolo, o clădire mare, care adăpostea şi liniile de asamblare, dar şi birourile noastre, era pe punctul de a fi înghiţită de flăcări. Angajaţii îşi riscaseră deja vieţile încercând să scoată anumite maşini, precum tractoare, trailere, şi un rezervor, din clădirea cuprinsă de foc. Alţii erau deja pe cale să între în uzina enormă, de 500 mp, care ardea, pentru a încerca să salveze dosare cu documente importante. Jay i-a oprit pe toţi, cu aceste cuvinte de neuitat:

– Lăsaţi hârtiile! Scoateţi oamenii afară!

Părerea noastră despre oameni contează foarte mult. Dacă îi considerăm ca fiind cu toţii copiii lui Dumnezeu, având cu toţii o scânteie divină în ei, ar trebui să ne purtăm cu fiecare din ei în consecinţă: acordându-le respect şi demnitate. Dar dacă îi privim într-un sens pur materialist, fără spiritualitate şi având o oarecare valoare doar prin condiţia lor socială, unde vom ajunge? Nu este nevoie decât să privim în urmă, la istoria comunismului, pentru a răspunde acestei întrebări.

Deciziile pe care le luăm se bazează foarte mult şi pe filosofia noastră vizavi de frumoasa Terra, de rezervele sale bogate şi generoase. Dacă privim acest Pământ minunat ca pe un dar al Dumnezeu către om, şi pe noi ca fiind aceia care trebuie să avem

grijă de aceste daruri nepreţuite pe care planeta ni le oferă, înseamnă că tot ceea ce facem va trebui să fie în concordanţă cu dragostea şi grija noastră faţă de mediul înonjurător.

Capitalismul: o formulă simplă de început

În luna mai a anului 1986, peste 8000 de americani, elevi de clasa a XI-a şi a XII-a din 42 de state ale SUA, au fost supuşi unui test, pentru a se afla ceea ce ştiau (sau mai bine zis, ceea ce nu ştiau) despre capitalism. La evaluarea rezultatelor, nu mică a fost surpriza organizatorilor: şaizeci şi şase la sută dintre cei chestionaţi, adică 5415 de tineri americani, nu ştiau destul despre capitalism cât să definească *profitul*.

Toate ziarele din ţară au publicat rezultatele cu litere de-o şchioapă, şi cu titluri precum: „Elevii americani iau note mici la testele de economie". Comparaţiile făcute cu elevii din Germania sau Japonia, cărora li se cere să aibă unele cunoştinţe elementare de economie pentru a absolvi liceul, au fost dezastruoase. La fel au fost şi rezultatele testului. Acestea au fost anunţate în cadrul unei conferinţe de presă la nivel naţional, de către distinsul economist american Paul A. Volcker, fost preşedinte al comitetului de administrare a Agenţiei de Rezerve Federale. Un tânăr reporter l-a întrebat pe dr. Volcker dacă dânsul studiase economia la liceu, iar acesta din urmă a trebuit să mărturisească, în faţa întregii lumi, că nu, nu studiase această materie.

Urăsc testele. Mi-aduc aminte câte am picat şi eu la viaţa mea. Şi-mi pare rău pentru elevii care au fost supuşi acestui test-surpriză de economie, dar în acelaşi timp, înţeleg de ce oficialii de la departamentele de muncă şi economie l-au organizat. Naţiunea aceasta nu-şi poate permite încă o generaţie de americani care nu înţeleg capitalismul şi mecanismele sale interne.

Să începem cu întrebarea la care elevii nu au ştiut să raspundă. Ce este profitul? Dintre mai multe răspunsuri posibile, cel corect este „venit minus cost". Oliver Wendell Holmes a răspuns aceleiaşi întrebări printr-o poezioară scurtă:

Aş vrea Fortuna să-mi trimită
Ceva mai mult decât eu cheltui.

Dacă cineva vrea să afle unul din modurile esenţiale în care un capitalist îşi evaluează succesul, ar fi bine să nu uite aceste versuri. Profitul se reduce la a face mai mulţi bani decât cheltui. Dacă are profit, afacerea ta va avea şi succes, şi astfel te vei putea extinde, vei putea să intri în alte sectoare ale economiei, şi îţi vei putea ameliora nivelul de trai, şi pe cel al altora. Fără profit, afacerea ta va da faliment, iar visurile tale de a acumula capital se vor duce şi ele pe apa sâmbetei.

Pentru a vă ajuta să înţelegeţi cum funcţionează capitalismul, şi cum se face profit, am o formulă simplă. Ea arată astfel:

$$BE = RN + EU \times U$$

Nu, nu este soluţia unei probleme de fizică cuantică. E mult mai simplă decât pare. De fapt, s-ar putea chiar să cădeţi de acord cu cei care spun că teoria mea este prea simplistă. Nu contează. Ea naşte discuţiile, şi, adesea, exprimările simpliste ne ajută să înţelegem lucrurile prea complicate.

Mai pe lung, formula sună aşa: *bunăstarea economică* (BE) provine din *resursele naturale* (RN) care sunt transformate de către *energia umană* (EU), ajutată (înmulţită) la rândul său de folosirea *uneltelor* (U). Să privim acum fiecare membru al formulei.

Bunăstarea economică. Capitalismul este procesul producerii şi/sau distribuirii de capital, un alt cuvânt pentru materie. Motivele pentru care te-ai putea gândi să devii capitalist sunt următoarele: doreşti să asiguri o bunăstare materială, pentru tine şi pentru cei care sunt (sau vor fi) dependenţi de sprijinul tău. Nu lăsa cuvântul materie, sau *materialism*, să te îndepărteze, şi nu deveni defensiv când îl auzi rostit. Casele, şcolile şi bisericile noastre sunt construite din materie, dintr-un anume *material*. Materialul este cel care hrăneşte şi îmbracă oamenii acestui pământ. Materia este esenţa vieţii, şi nu este deloc greşit să vrei să ai o parte mai decentă din acest material, pentru a avea o viaţă mai uşoară, mai împlinită, şi mai bogată.

Resursele naturale. Majoritatea materialelor provin din pământ, din mare sau din cer. Direct sau indirect, fiecare capitalist este dependent de rezerva de resurse naturale a pământului. Uită-te în

jurul tău în cameră. Este ceva în cameră care provine, oricât de indirect, dintr-o resursă naturală? Fibra costumului pe care îl port vine dintr-o oaie care mănâncă iarbă din pământ şi bea apă dintr-un râu. Firele din cravata mea au fost produse de minusculi viermi de mătase care au mâncat frunze de dud, şi au băut apa picăturilor de ploaie venite din cer. Biroul meu este făcut din lemnul copacilor ale căror radăcini se înfig în pământ, şi care se hrănesc cu apa din pânzele freatice. Calculatorul pe care îl folosesc este făcut din plastic, care la rândul lui provine din petrol, din aluminiu, care provine din bauxită, şi din oţel, care provine din zăcăminte de fier: toate acestea sunt minerale îngropate adânc sub scoarţa pământului. Dar fiecare dintre aceste resurse naturale a fost transformată de către energia umană, cealaltă sursă fundamentală de material.

Energia umană. Resursele naturale care se află în habitatul lor, acolo unde le-a plasat natura, nu servesc la nimic. Oaia nu dă lâna şi firele fragile ale gogoşii viermelui de mătase nu devin ţesătură, şi nu se cos sau taie singure. Le trebuie ajutorul minţii şi mâinilor oamenilor. Nu poţi introduce cuvinte în petrol, bauxită, sau aluminiu, dacă ele stau acolo, sub pământ, îţi trebuie un calculator făcut din toate aceste materii prime. Trebuie să găseşti resursele, să le culegi, să le pregăteşti, şi să le transformi în ceva mai folositor, prin inteligenţă umană şi muncă fizică.

Uneltele. Am văzut o dată în Peru un om care căra cel puţin 50 de kilograme de cherestea în spate. Singurele unelte pe care le avea la îndemână pentru a căra acele trunchiuri de copac erau mâinile sale noduroase şi aspre, şi spatele său musculos. Astăzi, mă uitam la un şofer Amway care se urca în camionul său, pornea motorul, şi căra 20.000 de kilograme de material la 30 de km depărtare, într-o oră, ascultând radioul în cabina sa de şofer izolată fonic. Acum este deja atât de simplu, de uşor, de sigur, de ieftin şi de productiv să creezi şi să foloseşti unelte în procesul de creare a bunăstării materiale.

Unealta de care a depins cel mai mult succesul Amway nu este ceva tangibil, o maşinărie căreia să-i poţi da drumul, sau pe care să o poţi opri, aşa cum faci cu un motor. Unealta fundamentală din spatele creşterii fenomenale a acestei corporaţii este planul

nostru unic de vânzări şi marketing. Comuniştii aveau şi resurse naturale, şi energie umană la dispoziţie, dar angajaţii lor nu aveau nici o motivaţie de a munci cu drag. Planul nostru de multi-level marketing (MLM), cu ideea sa de proprietate independentă, şi cu primele sale acordate la mai multe niveluri, pur şi simplu aprinde scânteia de entuziasm, devotament şi angajare în inimile a două milioane de distribuitori independenţi din întreaga lume.

Comuniştii au dat greş din mai multe motive, dar esenţa prăbuşirii acestui sistem economic a fost aceasta: oamenii nu erau motivaţi să facă o muncă de calitate, sau nici măcar să o facă până la capăt. Nu puteau să posede propria lor bucăţică din resursele naturale. Nu puteau avea dreptul de proprietate nici măcar asupra uneltelor cu care lucrau. Iar ca urmare, nu aveau dreptul de proprietate nici asupra propriei lor energii umane. La fel ca şi resursele naturale, sau ca şi uneltele, muncitorul era în proprietatea statului.

Iată de ce am călătorit prin toată America în ultimii 25 de ani, vorbind despre libera iniţiativă şi susţinând-o, amintind mereu în discursurile mele de cei patru piloni pe care aceasta este clădită: libertatea, răsplata, recunoaşterea, şi speranţa. Capitalistul are drept de proprietate asupra resurselor naturii şi asupra uneltelor necesare profesiei sale. Iar prin aceasta, el este liber. Şi ce mare diferenţă aduce libertatea!

Să ne gândim la istoria marxismului. De fiecare dată când un guvern comunist a preluat dreptul de proprietate asupra unei alte resurse naturale, sau asupra unui nou mijloc de producţie, productivitatea însăşi a scăzut. Iar de fiecare dată când guvernul a dat oamenilor drepturile de proprietate ce li se cuveneau, productivitatea a crescut. Motivele sunt clare.

Când fiul meu Dick a împlinit şaisprezece ani, i-am dăruit un automobil. Era propria mea maşină. Eu i-am cumpărat benzină, cauciucuri, i-am reparat frânele. Este oare de mirare că Dick a lăsat urme de cauciuc pe şosea, s-a întors din oraş, unde se dusese cu prietenii şi cu noua lui maşină, pe care o făcuse praf, şi a lăsat-o apoi în garaj, ca să o repar eu?

Când a împlinit optsprezece ani, am pus maşina pe numele lui. Deodată, nu mai erau urme de cauciuc în faţa casei: Dick frâna cu grijă. Plimbările cu maşina au devenit mai scurte. A

cumpărat el însuşi benzină. Şi, bineînţeles, nu şi-a mai luat toţi prietenii la plimbare prin oraş, accelerând ca un bezmetic, numai ca să le arate cât este el de curajos. Întreţinerea maşinii era acum responsabilitatea lui Dick. Fiul meu a devenit apoi preşedintele propriei sale companii, Windquest Group. Acum, el este preşedintele corporaţiei Amway şi un lider responsabil al oraşului. Undeva, pe parcurs, a învăţat ce înseamnă libertatea şi care sunt responsabilităţile dreptului de proprietate.

Atunci când resursele naturale şi uneltele sunt proprietatea oamenilor care lucrează cu ele, două lucruri importante se întâmplă: acestea durează mai mult şi sunt folosite mai eficient. Iată de ce fermierii americani care au propriile lor pământuri şi tractoarele cu care le lucrează îşi ţin pământurile bine îngrijite şi maşinile în condiţii bune. Atunci când vine timpul recoltei, fermierul american dă drumul motorului de la tractor, şi munceşte şi noaptea. Iar ca urmare a acestui fapt, el primeşte recompense tot mai mari pentru o muncă bine făcută.

Să privim încă o dată formula:

$$BE = RN + EU \times U$$

Ani de zile, am călătorit prin Statele Unite ale Americii, folosind aceste litere pentru a explica oamenilor cum funcţionează capitalismul. Dar din această formulă lipseşte totuşi un ingredient.

Secretul unui succes real şi durabil în afaceri este generozitatea. Acum, ori de câte ori prezint această formulă celorlalţi, adaug generozitateaa în fiecare etapă a procesului. Formula capitalismului generos este următoarea:

$$BE = (RN + EU \times U) \times G$$

Atunci când înmulţim puterea fiecărui element al formulei cu generozitatea (G), se întâmplă lucruri uimitoare. Trebuie să ne lăsăm generozitatea să ne conducă pe drumul spre bogăţie. Ea trebuie să ne călăuzească de asemenea şi utilizarea resurselor naturale, a energiei umane şi a uneltelor.

Unii râd când spun că generozitatea, şi nu profitul, este scopul ultim al capitalismului. Puteţi să o spuneţi oricum, dar nu uitaţi

acestea. Atunci când generozitatea inspiră şi informează libera iniţiativă, profitul vine de la sine, calitatea traiului uman este îmbunătăţită, iar pământul este refăcut şi reînnoit. Dacă, în schimb, generozitatea nu este un ingredient activ în acest proces, profitul poate veni pentru un timp, dar pe termen lung, costurile în suferinţă umană şi în epuizarea resurselor naturale sunt mult mai mari decât am îndrăzni măcar să ne gândim.

În acest crez, sau afirmare a convingerilor mele, am să încerc să explic viziunea mea asupra unui capitalism generos, care mi-a acaparat spiritul întreprinzător şi care îmi direcţionează şi călăuzeşte fiecare zi de afaceri. Şi doresc să vă fac cunoştinţă cu compania prietenilor mei, ale căror idei despre capitalismul generos vă vor informa şi inspira, aşa cum au făcut-o şi cu mine.

În acest moment, cred că este de ajuns să spunem că ceea ce numim capitalism a devenit sistemul economic viabil al întregii lumi, deoarece el garantează oamenilor de pretutindeni libertatea de a visa la profit (banii care ne rămân după ce ne-am plătit toate facturile) şi mijloacele de a-şi pune în practică acele vise. Capitalismul nu este atât de puternic deoarece face posibil ca o mână de oameni să facă milioane de dolari. El este puternic deoarece face posibil ca milioane de alţi oameni să devină ceea ce ei vor să fie.

Din păcate, au existat şi vor exista dintotdeauna capitalişti lacomi, fără scrupule, şi haini, care cred că este perfect normal ca ei să aibă un profit, chiar dacă provoacă suferinţa oamenilor şi a planetei. Şi capitalistul generos doreşte să aibă profit, dar ştie că adevăratele profituri vin atunci când binele oamenilor şi al planetei sunt pe primul loc.

„Profitul" adunat pe socoteala suferinţei umane sau planetare nu este deloc profit. Adevăratele costuri nu sunt luate în calcul. Acele balanţe de credit nu ar trebui să arate profit, ci pierdere."Profitul" care minimalizează şi dezumanizează oamenii, sau care epuizează şi distruge pământul, nu poate să ducă decât la pieirea noastră, a tuturor, la fel cum dorinţa regelui Midas ca tot ce atingea el să se prefacă în aur a dus la distrugerea tuturor visurilor sale şi la moartea celor pe care îi iubea cel mai mult.

Capitalismul generos face diferenţa între profitul real şi aurul nebunilor. El doreşte să elibereze oamenii, pentru ca ei să poată visa, şi le dă posibilitatea de a pune acele visuri în practică.

În paginile aceste cărţi, voi folosi poveşti din compania noastră şi din afara ei, pentru a ilustra principiile capitalismului generos, aşa cum le înţeleg eu. Pentru a spune aceste poveşti, îmi asum un oarecare risc. În primul rând deoarece aceia care au trăit aceste poveşti şi mi le-au împărtăşit apoi şi mie ar fi mai în măsură să le spună şi ar şti să o facă mult mai bine. Iar în al doilea rând, deoarece sunt atâtea poveşti, la fel de emoţionante, şi nu le pot include pe toate aici. Nu uitaţi, chiar dacă povestea voastră nu se află aici, veţi fi mereu cu toţii prietenii mei!

Fundamentul capitalismului generos

Lumea se schimbă într-un ritm ameţitor. Oamenii din toată lumea simt greutăţile cu care se confruntă planeta noastră. Eu simt această povară ori de câte ori iau un ziar în mână, sau mă uit prin rafturile librăriei din oraşul meu. Iar ceea ce neliniştеşte pe toată lumea este starea proastă a economiei. Oamenii pot ignora sau nega cât doresc acest lucru, dar nu-şi pot ignora portofelele goale, nu pentru mult timp.

Schimbările structurale masive care au zguduit societatea noastră au determinat istoricii să inventeze termenul de „eră post-modernă". Futuriştii spun că suferim de „şocul viitorului". Sociologii vorbesc despre o „mutaţie paradigmatică". Oamenii de ştiinţă au descris lumea vestică drept o lume care se află „într-un punct de răscruce". Statisticienii raportează „schimbări masive" în formele familiilor. Economiştii ne avertizează că în economia noastră se petrec „alterări esenţiale".

Toate acestea ne fac să ne simţim neliniştiţi. Schimbarea este dificilă, chiar şi dacă este făcută sub cele mai bune auspicii. Oamenilor nu le place. Au tendinţa să se agaţe de vechile răspunsuri şi soluţii. Tensiunile se acumulează. Thomas Kuhn a inventat termenul deja popular, de *mutaţie paradigmatică*. În cartea sa, *The Structure of Scientific Revolutions* („Structura revoluţiilor ştiinţifice"), el descrie reacţia oamenilor de ştiinţă în faţa noilor descoperiri, şi cât le este acestora de greu să-şi schimbe convingerile intime, fundamentale.

Kuhn a observat cu câtă îndârjire neagă adesea oamenii de ştiinţă validitatea noilor teorii, şi cât de greu le este să gândească diferit. El descrie simptomele asociate cu schimbările esenţiale: negare insistentă, refuz de a vedea adevărul, criticarea ideilor noi, încercarea de a ponegri pe cei care emit aceste idei, şi nemulţumirea de a trebui să se abandoneze vechile dogme.

Nici noi nu suntem prea diferiţi de acei oameni de ştiinţă. Ne simţim stânjeniţi de schimbările din vieţile noastre: restructurarea socială, nesiguranţele economice. Lumea pare deja cam prea imprevizibilă şi nu ne place. Ne-am bucurat cu toţii la căderea comunismului, dar acum ne întrebăm cu îngrijorare ce-i va lua locul, care va fi noul sistem ce trebuie aplicat în locul unuia care nu a funcţionat. Avem senzaţia că, desigur, capitalismul a fost răzbunat, dar avem şi tendinţa de a-i căuta tot mai multe defecte sau de a le sublinia mai puternic pe cele deja existente.

Cu această carte, intenţionez să lansez Fundaţia Capitalismul Generos. Soţia mea, Helen, eu şi încă câţiva prieteni care am creat aceasta fundaţie avem câteva ţeluri simple: dorim să reînnoim încrederea în libera iniţiativă, să reclădim speranţa de a crede că se poate să te obişnuieşti cu schimbarea şi să ieşi învingător, adoptând-o, că se poate lupta cu nesiguranţa; farul nostru călăuzitor în acest proiect este conceptul capitalismului.

De asemenea, am înfiinţat şi un premiu anual, al Capitalistului Generos. Începând din 1994, vom începe să acordăm premii, mai mari sau mai mici, indivizilor şi instituţiilor din Statele Unite ale Americii şi din toată lumea care reprezintă modele ale capitalismului generos. Îmi dau seama că nu mi-am dedicat destul din viaţă generozităţii faţă de ceilalţi. Iată de ce m-am hotărât să cheltui bani, timp şi energie pentru a ajuta oamenii şi planeta. De fapt, Helen şi cu mine ne-am hotărât să donăm tot ce avem acestei fundaţii, atât cât suntem încă în viaţă. Dacă aşteptţi să fii generos după ce mori, lăsând moşteniri, va fi altcineva care va avea parte de toată bucuria actului de a dărui, în locul tău. Timp de foarte mulţi ani, m-am mulţumit să stau pe ţărmul capitalismului generos; acum, în ultimii ani ai vieţii mele, vreau să explorez cât pot de mult acest tărâm, aşa cum nu am mai făcut-o niciodată până acum.

Atunci când se face vinul, el este pus în butoaie şi lăsat să fermenteze. În vinăriile moderne, butoaiele noi au sticle mari sub

cişmele. Pe măsură ce se învecheşte, vinul nou elimină dioxid de carbon. Dacă un butoi este bine cepuit, va exploda. Sticlele dau vinului posibilitatea să „respire". În vremurile biblice, Iisus a spus că de aceea nu se pune niciodată vin nou în burdufuri vechi: acestea erau prea inflexibile şi se puteau sparge.

– Nu, a spus Iisus, voi trebuie să puneţi vinul nou în burdufuri noi; şi astfel amândouă vor fi păstrate.

După părerea mea, sarcina noastră este aceea de a-i ajuta pe oameni să sădească un nou capitalism, dintr-o recoltă anterioară – cele mai bune vinuri vin din butuci vechi – şi să pună acest vin nou în „burdufuri noi". Cred că noul burduf este generozitatea.

„Acum suntem liberi, putem face orice!"

Andrei Zubail este un neamţ din fosta RDG, care are 23 de ani: el trăieşte acum la periferia oraşului Leipzig, împreună cu soţia sa, Maria, şi cu cei doi gemeni ai lor, Rolf şi Heinz. Când l-am întâlnit pentru prima oară pe Andrei, era împreună cu copiii săi, amândoi foarte frumoşi, şi încerca să-şi facă loc, pe lângă soţia sa, în sala de conferinţe aglomerată a unui hotel: încercau de fapt să se îndrepte spre mine, pentru a-mi vorbi, după unul din discursurile mele. Tocmai vorbisem despre capitalismul generos la o conferinţă a noilor distribuitori din Berlin. Încet-încet, Andrei şi familia sa şi-au croit drum către estrada unde mă aflam.

– Domnule DeVos, spuse el cu blândeţe, într-o engleză cu un puternic accent german, eu sunt Andrei Zubail. Aceasta este soţia mea, şi ei sunt cei doi fii ai mei.

Apoi, timp de o clipă, privirea lui s-a îndreptat asupra soţiei şi copiilor săi, şi i-am văzut un zâmbet pe faţă, un zâmbet de dragoste. După aceea şi-a mutat brusc privirea de la ei înspre mine. Era evident că se lupta să-şi găsească cuvintele. Atunci când a vorbit în sfârşit, buzele-i tremurau şi o lacrimă îi curgea pe obraz. Mâinile cu care-şi ţinea copiii îi tremurau vizibil.

– Atunci când Germania s-a eliberat de comunism, mi-a spus el, nu ştiam ce să fac mai întâi. Doream să le ofer tot ce e mai bun Mariei şi copiilor mei, Rolf şi Heinz, tot ce nu au avut, nici ei,

nici eu, în toţi acei ani. Dar nu ştiam de unde să începem... şi nu era uşor de aflat. Nu aveam bani, nu aveam – cum se spune, „garanţii"? – ca să obţinem un împrumut, nimic de vândut sau de dat la troc. Am vrut să încep o afacere pe cont propriu, dar cum?

S-a oprit şi s-a uitat spre soţia sa, căutând parcă un sprijin moral în ea. Ea a zâmbit, şi şi-a pus mâna în jurul mijlocului lui.

– Aşa că i-am spus Mariei, continuă el, că nu ştiu ce să fac. Iar ea îmi răspunse: acum suntem liberi, putem face tot orice.

Andrei a continuat, mulţumindu-ne, mie şi companiei, pentru ceea ce-i oferisem. În numai şase luni, el şi Maria creaseră o mică afacere de mare succes. Dar povestea lui Andrei nu este despre Amway. Este despre capitalismul generos şi despre diferenţa remarcabilă pe care el o poate aduce vieţilor noastre, chiar şi în doze mici.

– Acum suntem liberi, spuse Maria, putem face orice. Ea şi soţul său au crezut în aceste cuvinte simple, şi împreună au făcut tot ce au putut pentru a demonstra adevărul acestor spuse.

N-am să uit niciodată cuvintele Mariei şi privirea din ochii lui Andrei în timp ce-mi povestea acea discuţie. Ce moment istoric este acesta! Peste tot, în toată lumea, zidurile se prăbuşesc. Uşile închisorilor se dau de pereţi. Bărbaţi, femei şi copii, păşesc uimiţi şi clipind din ochi, dinspre întunericul comunismului în lumina orbitoare a unei zile noi, libere.

Nu va fi uşor de redresat aceste economii ruinate, ale statelor foste comuniste. Nu va fi uşor nici pentru noi să ne adaptăm, propriile sisteme economice la o nouă realitate, care va deveni tot mai pregnantă. Dar, atâta timp cât suntem liberi, putem face orice dorim.

Trebuie să ne împotrivim oricui care încearcă să ne ameninţe libertatea, indiferent de aşa-zisele soluţii sau compensaţii oferite în schimb. Ar fi bine ca aceşti ani lungi şi întunecaţi ai comunismului să ne amintească mereu de faptul că, fără libertate, totul este pierdut. Şi să nu uităm niciodată cuvintele Mariei Zubail: „Acum suntem liberi, putem face orice."

PARTEA I

Pe locuri!

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

1

Cine suntem noi?

CREZUL I

Noi credem că orice bărbat, femeie şi copil este creat după chipul lui Dumnezeu, şi de aceea fiecare are valoare, demnitate şi potenţial unice pe lume.

De aceea, putem visa visuri măreţe pentru noi şi pentru ceilalţi!

Nas Imran stătea pe marginea unui pat de fier în celula sa dintr-o închisoare de stat din Washington. Nu putea dormi. Iar când aţipea, visurile îi erau bântuite de umbre întunecate şi ameninţătoare, de voci supărate şi guturale, care-i dădeau coşmaruri.

– Aveam doar nouăsprezece ani în 1969, îşi aminteşte Nas. Eram un puşti negru care încerca să se elibereze de tristeţea şi teroarea oraşului american, înscriindu-se la Unviersitatea din Washington ca să joace fotbal. Pe vremea aceea, continuă el, în visurile mele era un trofeu Heisman, un sezon în campionat, o poziţie bună la Rose Bowl, şi în sfârşit un contract cu o echipă profesionistă.

Printre barele celulei sale, Nas îl priveşte pe gardianul alb, gras, care stă sprijinit de un birou de metal, bându-şi cafeaua şi privind o emisiune la televizor, în timp ce prizonierii din grija lui, majoritatea negri, se plimbă de-a lungul şi de-a latul celulelor, fără a putea să închidă un ochi, sau să-şi găsească liniştea.

– Nu am ascultat de vocile care trebuia, povesteşte Nas. Am intrat în bucluc, am încălcat legea şi iată-mă apoi într-o sală de judecată, în faţa unui tribunal de juraţi şi a unui judecător. Am sfârşit prin a-mi petrece doi ani din viaţă într-o închisoare de stat.

Şi credeţi-mă, este greu să-ţi ţii visele în viaţă din spatele gratiilor unei celule. Se opreşte un moment, apoi adaugă liniştit şi împăcat: Desigur, visurile nu au fost niciodată uşor de împlinit în familia mea.

Stră-străbunicul lui Nas Imran a fost sclav, şi ambii bunici din partea mamei au murit înainte ca aceasta să împlinească cinci ani. Chiar şi după ce Abraham Lincoln a semnat Proclamaţia de Emancipare, americanii cu rădăcini africane tot nu aveau drepturile celorlalţi compatrioţi, acelea pe care orice alb le avea în Statele Unite ale Americii. Nu puteau vota, nu puteau să-şi spună părerea, să scrie sau să se adune în întruniri. Legea le interzicea libera iniţiativă, creditele, sau proprietatea particulară. Era chiar ilegal să înveţe să scrie sau să citească, ca să nu mai vorbim de avea o proprietate, sau o afacere proprie.

Strămoşii afro-americanilor de astăzi nu prea aveau motive de încredere în forţele proprii şi în independenţă, nemaivorbind de vreo înclinaţie de a deveni capitalişti. Proprietarii de sclavii şi arendaşii îi ţineau pe sclavi, şi chiar pe cei care se eliberaseră, într-o stare de dependenţă, căci aceştia le datorau bani. Majoritatea americanilor de culoare trăiau în strânsă legătură cu cei ce-i angajau, şi cu frica în sân, din cauza grupului de linşaj al Ku-Klux Klan-ului.

Aceste rădăcini amestecate au făcut ca multe generaţii de americani să se simtă fără speranţă şi neajutoraţi. Continuau să viseze, dar nu-şi puteau exercita puterea pentru a îndeplini aceste vise. În timpul acestor lungi zile şi luni în închisoare, Nas a fost înconjurat de oameni care erau rezultatul acestei triste moşteniri.

– Îi vedeam pe cerşetorii încovoiaţi, cu părul alb, cum scormoneau gunoaiele ca să mai supravieţuiască încă o zi, fără nici o speranţă a schimbării, îşi aminteşte Nas. Îi vedeam pe cei tineri, cu privirea plecată, muncind ca să pună plăcuţe de înmatriculare sau ca să facă genţi de piele. În închisoare, erau şi membri ai grupului Black Panthers, ce se născuse din luptele „de gherilă" din ghetouri, sau din gruparea Black Muslims, care-l slăvea pe Elijah Muhammad şi plănuia „revoluţia cea mare". Dar majoritatea prizonierilor pur şi simplu dădeau vina pe alţii pentru situaţia în care ajunseseră. Mocneau de furie tăcută, mâncau, dormeau, şi îşi alimentau gândurile de răzbunare.

– Hei, Nas, mârâi gardianul în timp ce-şi făcea rondul de noapte. Nu te mai tot plimba prin celula aia, că mă enervezi.

La început, Nas nici nu s-a mişcat. Apoi, încet, s-a întins pe salteaua murdară, şi a rămas acolo, privind în tavan.

Acum, pentru o clipă, aş vrea să vă folosiţi imaginaţia, şi să o duceţi la limite. Cum credeţi ca ar fi reacţionat Nas Imran în noaptea aceea, dacă gardianul şi-ar fi părăsit postul, ar fi venit pe coridor până în faţa celulei sale, şi i-ar fi spus liniştit acele cuvinte de la începutul capitolului, din Crezul I?

Imaginaţi-vă.

– Hei, Nas, ar fi strigat gardianul, ia ascultă aici, Rich DeVos crede că ar trebui să ştii că „orice bărbat, femeie şi copil este creat după chipul lui Dumnezeu, şi de aceea fiecare are valoare, demnitate şi potenţial unice pe lume." Ai priceput?

La râsul amar sau supărarea ce l-ar fi cuprins pe Nas, gardianul nici nu ar fi îndrăznit să-i mai spună şi premisa următoare. „De aceea, putem visa visuri măreţe pentru noi şi pentru ceilalţi!" Desigur, tânărul negru s-ar fi enervat, sau ar fi început să râdă până ce gardianul s-ar fi simţit jenat.

Şi totuşi, iată, Crezul acesta se află chiar la începutul acestei cărţi, puteţi să vă gândiţi la el, să-l ridiculizaţi, sau să-l ignoraţi pur şi simplu. Şi l-am pus acolo deoarece sunt convins din tot sufletul că a crede şi a practica acest Crez vă va schimba cu totul viaţa, aşa cum a schimbat-o pe a mea, şi pe cele ale prietenilor mei.

Cum vă priviţi?

Nu vă faceţi probleme. Nu sunt aici ca să propăvăduiesc tradiţia mea iudeo-creştină. Poţi fi un capitalist de succes şi să nu-ţi pese de Dumnezeu nici cât negru sub unghie. Şi poţi să crezi în evoluţie, cu sau fără puterea şi prezenţa lui Dumnezeu, şi să ai cel mai mare succes în afaceri. În afacerea noastră, există distribuitori şi angajaţi ale căror păreri au un spectru filosofic şi teologic foarte larg. Ca şi în afacerea dvs., probabil.

Întrebarea este însă: cine credeţi dvs. că sunteţi? Pentru ce scop credeţi că v-aţi născut? De unde vă vin visurile? Ce speranţe aveţi *voi* pentru a vedea acele visuri devenite realitate? Este oare

totul o mare coincidenţă, o glumă genetică, un mister de nepătruns, sau există un scop al creării omului?

O prietenă de a mea, care este biochimistă, a răspuns la întrebarea „cum vă priviţi?", cu această replică ironică:

– Sunt 60% apă, începe ea, destul cât să umplu o cadă mică. Din ceea ce rămâne, majoritatea este grăsime, destul cât să faci 4-5 săpunuri, şi mai sunt şi diverşi compuşi chimici. Sunt destul calciu cât pentru o bucată mare de cretă, destul fosfor cât pentru un pachet de chibrituri, destul sodiu cât să pui pe o porţie de floricele, destul magneziu cât să aprinzi un bec, destul cupru cât să faci un bănuţ, destul iod cât să faci un copil să sară-n sus de durere, destul fier cât să faci un cui, şi destul sulf cât să omoare puricii de pe un câine. În total, conchide ea, având în vedere recesiunea economică, valorez cam 1,78 dolari, în grăsime, apă şi compuşi chimici.

Buckminster Fuller, filosoful, arhitectul şi proiectantul american, a răspuns la această întrebare, „cum vă priviţi", cu o replică pe care am parafrazat-o mai jos:

„Sunt un biped adaptabil, cu 28 de încheieturi, o uzină de procesare electrochimică, cu sectoare separate pentru menţinerea energiei în baterii pentru mii de pompe hidraulice şi pneumatice, din care fiecare are propriile motoare; 30.000 de km de mici vase de sânge, milioane de accesorii de alarmă, căi ferate, şi sisteme de conversie; plus un teasc şi o macara, un sistem telefonic de distribuţie, care nu are nevoie de service timp de 70 de ani, dacă este folosit cum trebuie; toate acestea conduse dintr-un turn de control în care sunt telescoape, căutători microscopici, un spectroscop, etcetera."

B. F. Skinner, psiholog şi părinte al behaviorismului, a răspuns astfel acestei întrebări: „sunt o suită de răspunsuri învăţate la mediul meu. Ca şi câinii lui Pavlov, sunt antrenat de forţe dincolo de puterea mea de control, pentru a saliva în mod reflex. Nu pot nici să 'iniţiez o acţiune, nici să fac vreo schimbare spontană'. Totul este condiţionat. Liberul arbitru este o iluzie. Visurile sunt auto-amăgiri."

Cum vă fac să vă simţiţi aceste răspunsuri? Aşezaţi-vă în faţa unei oglinzi, şi priviţi-vă în ochi, încercând să vă răspundeţi la această întrebare: „Cum vă priviţi?"

Credeţi că sunteţi o grămadă de materiale chimice, sau o maşinărie complicată pusă pe pilot automat, sau un organism antrenat să saliveze în mod reflex? Dacă da – şi nu cred că este astfel – nu prea există vreun viitor pentru 1,78 dolari de apă, grăsime şi magneziu. O maşină nu are inimă, minte, conştiinţă. Câinii lui Pavlov poate că visează şi ei, dar nu îşi pot vedea visurile devenind realitate. Nu credeţi, în adâncul inimii, că sunteţi mai mult decât suma tuturor acestor răspunsuri la un loc?

Iată de ce iubesc bogăţia şi frumuseţea Bibliei. În capitolul Facerii, Moise îşi dă şi *el* propriul răspuns la întrebare. În pasajul poetic şi emoţionant despre creaţie, bătrânul profet îşi expune ideile despre cine suntem şi de ce îndrăznim să visăm.

El începe cu cel mai faimos pasaj literar din istorie, cu aceste cuvinte simple: „La început, Dumnezeu a creat cerul şi pământul." (Facerea, 1:1) În cea de-a şasea zi a creaţiei, Moise scrie: „Dumnezeu a creat un om după chipul şi asemănarea sa. În asemănarea lui Dumnezeu l-a creat; şi a creat bărbat şi femeie." (Facerea, 1:27) „Domnul Dumnezeu a creat omul din ţărâna pământului şi i-a suflat pe faţă suflarea şi spiritul vieţii, iar omul a devenit viu." (Facerea, 2:7)

Moise nu a crezut că suntem un accident al evoluţiei, ci creaturi pe care Dumnezeu le-a creat cu grijă şi dragoste (Facerea 1-2). Noi nu suntem ca celelalte plante şi animale, fiindcă am primit „suflarea divină" a lui Dumnezeu, şi astfel avem natura şi scopurile acestuia (Facerea 2:7)

Iar Pământul nu este doar una din planetele care se învârt în jurul soarelui, pe calea fără sfârşit a spaţiului infinit. Este casa noastră, dată de Dumnezeu. Suntem meniţi a găsi susţinere şi bucurie pe această planetă. În schimb, avem privilegiul şi responsabilitatea de a avea grijă de el, şi de ceilalţi oameni, aşa cum Dumnezeu are grijă de noi (Facerea 1:28). Suntem creaţia specială a lui Dumnezeu, meniţi să fim la fel ca şi Creatorul nostru, şi ca ceilalţi oameni (Facerea 1:31).

În „Trâmbiţa Cerească", povestea plină de inspiraţie a lui James Weldon Johnson, despre crearea lumii, poetul afro-american aduce la viaţă istorisirea lui Moise, în felul sau unic şi personal. În cea de-a şasea zi, Dumnezeu se opreşte să se gândească.

Iar Dumnezeu s-a plimbat,
Şi în jur S-a uitat
La tot ce crease.
S-a uitat la al Său soare,
Şi la lună apoi,
Şi la stelele multe;
S-a uitat la a Sa lume
Cu ale sale creaturi
Şi apoi Dumnezeu a rostit: Tot singur sunt.

Apoi Dumnezeu S-a aşezat
La poalele unui deal, şi S-a gândit;
Lângă un râu mare şi adânc El a stat;
Cu capul în mâini,
S-a gândit şi s-a gândit,
Până ce a spus: Am să-mi fac un om!

De pe ţărmul râului,
Dumnezeu a luat lut;
Şi pe ţărmul râului
A îngenuncheat;
Şi acolo marele Dumnezeu Atotputernic
care a aprins Soarele şi l-a pus pe cer,
care a atârnat stelele în colţurile cerului,
Care a creat Pământul cu mâinile sale;
Acest Dumnezeu Atotputernic,
Ca o mămică aplecându-se peste copilaşul ei,
A îngenuncheat în praf,
Şi a lucrat lutul,
Până ce i-a dat propria sa imagine

Apoi i-a suflat răsuflarea vieţii,
Şi omul a devenit viu.
Amin. Amin.

Cine sunt eu? Cine eşti tu? Tradiţia noastră răspunde într-un mod foarte personal. Suntem copiii unui Creator iubitor, care a îngenuncheat în ţărână şi a pus visurile sale în inimile noastre

„ca o mămică aplecându-se peste copilaşul ei". Implicaţiile acestui act de creaţie au consecinţe cutremurătoare pentru Nas Imran, şi pentru noi toţi.

Suntem creaţi. Nu suntem doar un ansamblu de chimicale sau o maşină fără minte. Suntem fiinţe umane create după chipul Creatorului nostru. La naşterea noastră, Dumnezeu ne-a ţinut pe fiecare în braţe şi ne-a şoptit: „Eu te-am creat şi ceea ce am creat Eu este bun!"

Mai ştiţi abţibildurile acelea cu „Dumnezeu nu face mizerie"? Ei bine, aşa este. Poate că viaţa a fost dificilă. Poate că sunteţi supărat, sau deprimat chiar. Poate că vă priviţi ca pe un nerealizat, care nu a reuşit nimic. Poate credeţi că v-aţi ratat şansa, că nu se poate să o mai luaţi de la capăt.

Ca o schimbare, încercaţi să vă vedeţi aşa cum vă vede Creatorul. Orice aţi făcut sau nu, Dumnezeu vă priveşte ca pe fiul sau fiica sa. Şi orice s-ar fi întâmplat pe drumul vieţii voastre, ca şi fiul risipitor, Dumnezeu vă aşteaptă răbdător să vă reîntoarceţi acasă, să-i primiţi darurile, şi să vă aşezaţi la masa Lui cea îmbelşugată.

Am fost creaţi ca să visăm. Şi visele noastre au fost create după cele ale lui Dumnezeu. Imaginaţi-vă ce ar însemna pentru dvs. să începeţi să aveţi aceleaşi visuri ca cele pe care le are Creatorul pentru voi, şi pentru planetă. Henry David Thoreau a spus: „Visurile sunt amprenta caracterului nostru". Visurile voastre spun cine sunteţi şi ce iubiţi. Dimensiunile lor spun cât de mare este sufletul vostru.

Înţeleg cât vă este de greu, poate, să îndrăzniţi să visaţi. Ca şi Nas Imran, poate că aveţi o moştenire grea. Poate că aţi fost abuzat sau molestat în copilărie. Poate că aţi crescut în sărăcie sau în frică, sau fără dragoste. Poate că aveţi un sentiment de vinovăţie sau datorii, sau durere, sau un handicap. Poate că încă mai aveţi cicatrici de la bătăliile pierdute, sau de la visurile neîmplinite.

Însă, aşa cum spune proverbul, nu este niciodată prea târziu ca să visezi. Dacă vă este prea frică, sau sunteţi prea rănit ca să aveţi visuri mari acum, încercaţi cu visuri mai mici. „Am învăţat", spunea tot Thoreau, „că dacă avansezi cu încredere pe drumul visurilor tale, şi dacă te străduieşti să trăieşti viaţa pe care ai visat să o trăieşti, vei avea un succes neaşteptat."

Majoritatea oamenilor încep o afacere pe cont propriu doar ca să mai câştige câţiva bani în plus. Puţini încep ca să devină bogaţi pe cont propriu. Apoi, puţin câte puţin, pas cu pas, visurile lor cresc pe mărimea afacerii. Visurile mici sunt un bun început. Ce visuri mici aţi îndrăzni să visaţi astăzi?

Suntem iubiţi de Dumnezeu şi avem de la El puterea de a ne vedea visurile împlinite. Dumnezeu nu a creat şi apoi a plecat de la faţa locului. Creatorul este la fel de activ şi de interesat de viaţa ta acum, pe cât a fost în ziua în care te-a creat. Poate crezi că nu te iubeşte nimeni, că eşti singur şi te lupţi fără speranţă. Dar nu este adevărat. Dumnezeu este cu tine, şi el a sădit în inima ta visuri care să te ajute pe drumul acesta. Visruile acestea nu sunt doar himere ce se învârt în capul tău, ca să-şi bată joc de tine, sau ca să te ridiculizeze. Ele sunt reale şi trebuie cercetate cu grijă.

Desigur, există un pericol aici. Pe acest drum, poate că vom crea scenarii nerealiste. Mi-ar place să pot cânta ca Pavarotti, sau să dau o pasă ca Joe Montana, un coş ca Shaquille O'Neal, sau să scriu ca Toni Morrison. Este foarte important să fim ajutaţi şi luminaţi de cei din jurul nostru, cei pe care îi iubim şi în care avem încredere. Uneori, visurile nerealiste devin obsesii şi au nevoie de ajutorul unui consilier. Dar adesea, cele mai „nerealiste" visuri sunt cele mai importante, la care trebuie să continuăm să visăm. Uneori, chiar şi visurile care nu par deloc normale sau în toate minţile vă vor duce spre cele pe care Dumnezeu le-a sădit în inima voastră.

Cum stătea în celula sa, în ruinele visurilor sale despre Rose Bowl, Nas Imran, un copil al sclaviei şi al nedreptăţii, a continuat să viseze. La început, erau visuri furioase. La eliberarea sa din închisoare, Nas s-a alăturat grupului Black Muslim. A ajutat la tranziţia puterii în Chicago, la moartea lui Elijah Muhammad. În cele din urmă, a fost numit preot pentru populaţia din Seattle, care făcea parte din grupare.

– Apoi am aflat, explică Nas, tot ce se întâmplase poporului meu în această ţară, şi am aflat că nimic nu poate fi răzbunat. Trebuia vindecat. Visul Black Muslim era construit pe ură şi pe învinovăţirea altora. Nu putea exista vindecare prin ură şi vinovăţie. Apoi, cineva mi-a spus că visul creştin este construit pe iubire. Iubirea vindecă. Având-l pe Iisus drept exemplu, am învăţat să iert trecutul şi să visez visuri mari, în alb şi negru, pentru viitor.

Astăzi, Nas şi Vicki Imran au o afacere de distribuţie Amway de succes. Şi şi-a insuflat visul de libertate soţiei şi celor opt copii ai săi, şi sutelor de oameni care au acum afaceri de succes. Cu siguranţa sa financiară, Nas este liber acum să-şi folosească timpul, banii, şi creativitatea ca să-i ajute pe ceilalţi din comunitate.

De fapt, din cauza lui Nas Imran şi a celor ca el din familia Amway, care îşi au rădăcinile în Africa, Asia, America Latină, corporaţia noastră se transformă zi de zi. Ne dezvoltăm şi facem produse pentru oameni altădată dispreţuiţi sau ignoraţi. Şi folosim fondurile corporaţiei pentru a sponsoriza burse de studii, în colaborare cu asociaţii precum United Negro College Fund, deoarece Nas Imran şi alţii ca el au îndrăznit să viseze visuri măreţe pentru ei şi pentru noi, ceilalţi.

Cum îi priviţi pe ceilalţi?

Crezul I are implicaţii foarte personale pentru fiecare dintre noi. O dată ce îl înţelegem cu adevărat, ne putem începe călătoria. Dar el are şi implicaţii morale şi etice. Felul în care te priveşti este doar începutul. Pe termen lung, felul în care îi priveşti pe ceilalţi te poate ajuta mult mai bine să-ţi îndeplineşti visurile. Dacă şi tu, şi eu, suntem creaţi de către Dumnezeu ca să putem avea visuri măreţe, atunci toată lumea este creată după chipul lui Dumnezeu, şi visurile noastre trebuie să includă şi realizarea viselor celorlalţi.

Să mergem un pas mai departe cu Crezul I. Nu este de ajuns să cred că am fost creat de un Dumnezeu iubitor, ca să pot visa visuri măreţe. Trebuie să cred că şi tu ai fost creat la fel, şi cu acelaşi scop.

De-a lungul istoriei, s-au întâmplat numai grozăvii atunci când un om sau un grup de oameni s-au crezut superiori celorlalţi. Adesea, tragediile apar atunci când ne privim pe noi înşine ca pe creaţii nepreţuite, iar pe ceilalţi, doar ca pe o grămadă de chimicale în valoare de 1,78 dolari.

Nu de mult, acum doar cincizeci de ani, la comanda lui Hitler, naziştii au trimis la gazare şi au ars şase milioane de evrei europeni. Cel puţin încă şase milioane de prizonieri de război, politici sau pe temeiuri religioase au fost torturaţi şi ucişi în timpul domniei de teroare a lui Hitler.

Aceste victime ale minciunii sale erau bărbaţi, femei şi copii creaţi de Dumnezeu ca să viseze, dar pentru Hitler, ei erau doar combustibil. E uşor să arzi o grămadă de chimicale în valoare de numai 1,78 dolari. Nimeni nu are pe conştiinţă aşa ceva. Puţini se întristează când un câine vagabond este omorât de hingheri.

Şi astfel, au murit. Milioane şi milioane de oameni. Oameni creaţi, ca şi tine, ca şi mine, ale căror vise au fost ucise de o moarte teribilă şi mult prea timpurie. Nu uitaţi niciodată acele fotografii făcute la Auschwitz şi Buchenwald. Mame, taţi, şi copii mici strângându-se unii într-alţii, terorizaţi, în timp ce soldaţi agresivi cu câini de vânătoare îi conduceau, ca pe o turmă, către lagărele de concentrare. Familii întregi au fost gazate, înghesuite în furnale, iar hainele, aurul, şi ochelarii erau mai valoroase decât vieţile lor, pentru nazişti. Abajururi făcute din piele de om. Cranii de copii folosite pentru tir, sau ca scrumiere. Trupuri chircite, înfometate, goale, stivuite ca bucăţile de cherestea, sau aruncate laolaltă în gropi mari cu var.

Citiţi *Arhipelagul Gulag*, mărturia personală, plină de poveşti adevărate despre măcelarii stalinişti, a lui Alexander Soljeniţân. Stalin şi lacheii săi au trimis aproximativ zece milioane de oameni – din câte se estimează – la moarte sigură. Erau bărbaţi, femei, şi copii, care au fost trimişi în închisori, unde erau torturaţi şi ucişi. În ultimii zece ani, armata Khmerilor Roşii a măcelărit un milion din compatrioţii săi, în Cambodgia. Chiar acum, în momentul în care scriu aceste rânduri, în Irak, Saddam Hussein încă mai ucide minorităţile naţionale: kurzii din nord şi musulmanii şiiţi din sud. Sârbii din Iugoslavia ucid bosniaci. Catolicii şi protestanţi irlandezi încă se mai bombardează unii pe alţii, sau se împuşcă, se răpesc, în timp ce în Ţara Sfântă, copiii inocenţi ai evreilor, creştinilor şi musulmanilor încă sunt ucişi şi schilodiţi în războaie şi răzbunări nesfârşite, sângeroase şi tragice.

Dar nici măcar nu trebuie să traversăm oceanul ca să găsim exemple. America are şi ea o istorie tragică a subevaluării fraţilor şi surorilor noastre. Indienii americani au fost trădaţi şi până la urmă au fost aproape eliminaţi, deoarece strămoşii noştri nu credeau că oamenii cu pielea roşie, fie ei bărbaţi, femei sau copii, fuseseră creaţi de Dumnezeu ca să viseze. Şi deşi noua noastră naţiune a fost clădită pe adevărul că „toţi oamenii sunt egali şi înzestraţi de

Creatorul lor cu drepturi inalienabile", chiar şi strămoşii noştri, cei care au creat această naţiune, nu au înţeles şi nu credeau că aceste drepturi aparţin şi femeilor sau copiilor, ca să nu mai vorbim de sclavii de pe proprietăţile americane, sau de copiii acestora.

În 1681, erau doar două mii de sclavi în această ţară, mai ales în Virginia. Dar pe la jumătatea secolului XIX, peste patru milioane de africani fuseseră răpiţi din satele lor şi transportaţi ca vitele peste Atlantic. În această stranie lume nouă, sclavii erau adesea despărţiţi de familiile lor, cumpăraţi ca orice altă proprietate, sau vânduţi la licitaţie, celui care oferea cel mai mult, căraţi în lanţuri, siliţi să-şi petreacă vieţile mucind din greu, înfometaţi şi biciuiţi, obligaţi să trăiască în condiţii mizere, lipsiţi de orice demnitate sau respect de sine, şi înmormântaţi în gropi comune fără nici un semn.

O dată în plus, această perspectivă asupra umanităţii a dus la tragedie. Ca să folosim o expresie a lui Hitler, oamenii de culoare neagră nu aparţineau „rasei bune". Aşa că au fost folosiţi pe post de maşini, ca să culeagă bumbac şi să însămânţeze câmpuri.

Încă nu ne-am descotorosit total de problema sclaviei, şi de consecinţele sale pe termen lung, pentru această naţiune. Încă nu părem a fi prea convinşi că toţi oamenii, bărbaţi, femei şi copii, sunt creaţi egali în faţa lui Dumnezeu.

A-i privi pe ceilalţi aşa cum ne privim pe noi înşine este primul pas spre o afacere de succes. Este începutul răspunsului la toate problemele care au ros dintotdeauna naţiunea noastră şi lumea întreagă. Chiar înainte de a fi răstignit, Iisus a făcut o afirmaţie care înglobează toate predicile şi învăţăturile sale, toată viaţa sa, în aceste cuvinte simple şi adânci: „Aceasta este porunca mea, să vă iubiţi unii pe ceilalţi."

Cum vă priviţi vecinul, clientul, şeful, străinul nevoiaş care intră în magazin, persoana care vă calcă pe nervi? Dacă vreţi să aveţi succes, trebuie să-i priviţi pe ceilalţi aşa cum vă priviţi pe voi înşivă. Deoarece şi ei, ca şi voi, au fost creaţi ca să viseze, şi deoarece şi ei sunt iubiţi de către Dumnezeu, care vrea să le vadă visele împlinite.

Vechile prejudecăţi sunt greu de dezrădăcinat. Parcă avem puterea de a urî mult mai mult şi pe o perioadă mult mai îndelungată decât putem iubi. Însă, să-i privim pe cei din jur aşa

cum îi vede şi Creatorul, asta putem să facem. Şi fiecare dintre noi este dator să încerce. Chiar şi cele mai mici încercări de a face acest lucru sunt importante.

Thomas Jefferson spunea: „Un om curajos reprezintă o majoritate". Mă întreb dacă Lincoln citise aceste cuvinte înainte de a prezenta Proclamaţia de Emancipare cabinetului său. După ce membrii cabinetului au votat în unanimitate contra proiectului de eliberare a sclavilor, preşedintele şi-a ridicat mâna şi a spus: „Deci, majoritatea este pentru."

Prietenii mei din Amway m-au învăţat aceste lucruri. David şi Jan Severn mi-au spus această zicală: „Poţi avea orice în viaţă, dacă eşti dispus să-i ajuţi mai întâi pe cei din jur să obţină ceea ce vor." Ce rezumat mai bun al Crezului I aş putea face?

Dave Severn a crescut în Boise, Idaho. Înainte de a se înrola în armata Statelor Unite, avsolvise Universitatea din Idaho, unde era membru al R.O.T.C. După absolvire, Dave s-a dus să lucreze la Ernst and Ernst, firmă de contabilitate internaţională. Jan Severn a crescut în Twin Falls, Idaho, un oraş cu o populaţie de aproximativ 20.000 de locuitori. În 1969, Jan şi Dave s-au căsătorit. Cam pe vremea aceea, Dave a fost chemat la armată, şi cei doi tineri căsătoriţi şi-au petrecut primii trei ani de căsnicie servindu-şi ţara în Europa. Primul lor copil s-a născut când se aflau în Germania, şi, când Dave a fost lăsat la vatră, s-au întors în Statele Unite.

– Au fost vremuri grele, o duceam prost cu banii, îmi spunea Dave. Jan ar fi vrut să stea acasă cu copilul, dar a trebuit totuşi să-şi găsească o slujbă, ca recepţioneră la o agenţie de asigurări, ca să ne ajungem cu banii. E ciudat, adaugă el calm, cum realitatea ne-a tăiat aripile viselor.

– Aveam nevoie de mai mulţi bani, spune Jan, continuând povestea. Aşa că, pentru a mai face câţiva dolari în plus, am încercat să renovăm case vechi. Jan râse trist, amintindu-şi acest lucru. Ideea, ca şi multe altele pe care le-am încercat, nu a făcut decât să ne adâncească şi mai tare în datorii.

– Făceam contabilitatea pentru cei care aveau propriile lor firme, explică Dave. Eram pur şi simplu uimit să văd cât de mult puteau câştiga, faţă de noi, ceilalţi, şi imediat am început să mă gândesc şi eu la o afacere a mea, poate să devin contabil pe cont

propriu. Dar costurile pentru a deveni independent erau imposibil de mari, şi acest vis a ajuns şi el la groapa cu vechituri.

– Apoi am descoperit această afacere, zice Jan, surâzând larg, iar restul este istorie.

Dacă-l întrebi care este cheia succesului său, Dave răspunde fără să ezite un moment.

– Am pornit cu un singur scop, îşi aduce el aminte, acela de a deveni bogaţi. Aveam nevoie de bani ca să ne vedem visele împlinite, şi am început cu o atitudine foarte entuziastă. Eu am spus tuturor că o să facă bani mulţi, şi o să se îmbogăţească dacă ne urmau în această afacere.

– Apoi am început să ne uităm la cei care reuşiseră cu adevărat în această afacere, continuă Jan. Ei ne-au învăţat că diferenţa dintre a avea cu adevarat o firmă mare, şi a avea o afacere micuţă este în numărul de oameni cărora vrei să le oferi serviciile tale.

– N-am să uit niciodată ce ne-a spus Ron Puryear, explică Dave. Pe măsură ce arăţi planul celor pe care i-ai putea sponsoriza, mi-a zis el, nu te uita la ei ca la trupuri înzestrate cu minte, ci încearcă să-i vezi ca pe o minte frumoasă înzestrată cu un trup.

– Cred, adaugă Jan, că la o conferinţă ne-a venit de fapt ideea, şi ni s-a conturat foarte clar. Poţi avea orice în viaţă, orice vrei, dacă eşti dispus să-i ajuţi mai întâi pe ceilalţi să obţină ceea ce vor. Şi când am aplicat în practică acest ideal, când am început să vedem că şi ceilalţi sunt creaţi de Dumnezeu cu visuri pe care noi puteam să-i ajutăm să şi le împlinească, afacerea noastră a început să meargă excelent.

Ken Stewart avea 27 de ani când a auzit prima oară de afacerea noastră. El făcea afaceri imobiliare în Springfield, Missouri, construind şi vânzând cam cincizeci de case pe an în acea regiune prosperă. Ken şi soţia lui, Donna, erau pe drumul sigur spre succes.

– Eram tineri şi eram ambiţioşi, îşi aminteşte Ken. Dar aveam şi 300.000 de dolari datorie, şi eram cam disperaţi, că trebuia să prindem fiecare ban şi să-l dăm creditorilor. Propria noastră afacere de distribuţie părea răspunsul perfect la tot ce ne doream, şi ne-am aruncat cu capul înainte, încercând să găsim şi să sponsorizăm un grup format din persoane la fel de ambiţioase ca şi noi.

– Apoi am început să-i ascultăm pe liderii de afaceri pe care îi respectam cel mai mult, adaugă Donna. Nu ne-a luat mult să ne

dăm seama că ei priveau oamenii într-un mod unic şi minunat.

– După prima noastră conversaţie, continuă Ken, Dexter Yager, unul din mentorii noştri, m-a poreclit „puştiul". Eram tânăr, ambiţios, energic. Mă priveam ca pe un învingător, şi voiam învingători în echipa mea. Nu priveam oamenii aşa cum îi priveşte Dumnezeu. Nu înţelegeam că acele împărţiri pe care le făceam, între cei care au succes, şi cei care nu au, sunt periculoase şi debusolante. Pe termen lung îţi dai seama că multe surprize apar doar atunci când faci un total, şi când te uiţi la cei care au câştigat, şi la cei care au pierdut.

– Ne-a luat ceva vreme, explică Donna, dar, de-a lungul anilor, am învăţat cu adevărat să nu mai judecăm atât de mult oamenii din jur. Nu aveam nici un drept să etichetăm un cuplu drept „tăios", fiindcă erau zâmbitori şi strălucitori amândoi, sau să etichetăm un alt cuplu drept plicticos, doar pentru că erau mai slabi şi mai timizi.

– Ca mulţi alţii, continuă Ken, poate că suntem prea înclinaţi să observăm mai ales darurile mai puţin dezvoltate, sau nedezvoltate, ale oamenilor din jurul nostru. Astfel, putem pierde din vedere potenţialul adevărat al acestora.

– Am început să reuşim în această afacere, adaugă Donna, când am încetat să mai evaluăm oamenii după prima impresie, şi am început să credem cu adevărat în darurile lor, date de Dumnezeu.

Apoi, Ken spune:

– A trebuit să acceptăm oamenii aşa cum sunt, şi să descoperim unde vor să ajungă şi să facem tot ce puteam ca să-i ajutăm să ajungă acolo. Înţelegerea acestui proces, şi dăruirea vieţilor noastre pentru îndeplinirea acestuia, toate astea ne-au adus o altfel de bucurie, şi un adevărat succes pentru afacerile noastre.

– Dacă un om vrea să-şi vadă visul devenit realitate, mai întâi trebuie să se trezească! Aşa spune un vechi proverb.

Nu sunt sigur dacă am spus destul de bine sau de clar ceea ce aveam de spus, dar în centrul Crezului I stă de fapt un fel de alarmă, pentru fiecare din noi, o alarmă care să ne trezească din somn. Dacă doriţi să aveţi succes ca şi capitalist generos, ceea ce credeţi despre dvs. (şi deci, despre ceilalţi), va fi acea mică

diferenţă care vă va purta spre realizarea viselor.

Puteţi să vă vedeţi ca fiind copilul unui Creator iubitor? Puteţi să vă imaginaţi naşterea dvs. aşa cum a imaginat-o James Weldon Johnson?

> Acest Dumnezeu Atotputernic,
> Ca o mămică aplecându-se peste copilaşul ei,
> A îngenuncheat în praf,
> Şi a lucrat lutul,
> Până ce *ţi*-a dat propria sa imagine
>
> Apoi *ţi*-a suflat răsuflarea vieţii,
> Şi *tu* ai devenit viu. [modif. aut.]

Puteţi să vă vedeţi semenii, fie ei negri, albi sau galbeni, sau roşii, ca pe copii ai unui Dumnezeu iubitor, creaţi să viseze, cu mândrie, demnitate şi potenţial?

Dacă puteţi face acest lucru, sunteţi deja pe calea făuririi unor vise pentru voi înşivă, şi pentru alţii, acel gen de vise care pot răsturna lumea şi-i pot da un tipar nou!

2

Încotro ne îndreptăm?

CREZUL II

Noi credem că majoritatea oamenilor simt că nu se ridică la înălţimea adevăratului lor potenţial, şi sunt recunoscători pentru orice ajutor practic, realist, care poate să-i ajute să se schimbe în bine.

Deci, trebuie să ne uităm cu toţii mai atent, să vedem unde ne situăm, unde vrem să ajungem, şi ce trebuie să schimbăm pentru a ajunge acolo.

Joe Foglio se plimba nervos prin bucătăria casei lui de pe plaja oceanului, din Coronado, California. Deschise uşa din spate, şi se îndreptă spre şoseaua care se proiecta în zare, adâncindu-se în deşert.

– Joe? Nu pleca. Te rog. Nu acum.

Pentru o clipă, se întoarse să-şi privească soţia, pe Norma, care stătea în picioare în faţa uşii deschise. Mâinile ei tremurau. Ochii ei străluceau, plini de lacrimi.

– Eu plec de aici! răspunse el, deschizând uşa maşinii, neputând să se uite în ochii soţiei sale, de teamă şi ruşine. Amândoi ar fi vrut ca el să nu plece, dar nici unul nu îndrăznea să oprească acest lucru, şi chiar şi ei îi era frică să încerce.

– Când te întorci acasă? spuse ea, îndreptându-se spre el, dorindu-şi să o strângă în braţe, şi totul să fie iarăşi bine, aşa cum fusese pe vremuri.

– Nu ştiu şi nu e treaba ta, strigă el, furios, trântind portiera. Apoi, fără a se mai uita înapoi, porni motorul şi porni cu viteză pe şosea.

Timp de o clipă, Norma rămase nemişcată, încercând să-şi înghită lacrimile. Stătea cu spatele la casă, ştiind că Nick şi Joey, fiii lor de şaisprezece şi nouăsprezece ani, şi Charrie, fiica lor de şaptesprezece ani, se uitau la ea dinăuntru, pe fereastră. Erau frustraţi şi îngroziţi de această ultimă bătălie în războiul dintre părinţii lor, care dura de ceva vreme. Apoi, Norma respiră adânc şi se întoarse către ei.

– Ştiam de ce a trântit Joe uşa, şi de ce a plecat în trombă, îşi aduce ea aminte, liniştită. Era nefericit. Amândoi eram nefericiţi. Oricât de mult încercam, nu reuşeam deloc să ne menţinem la suprafaţă, şi aproape în fiecare zi se întâmpla ceva rău. Cel mai rău era că ne simţeam neajutoraţi. Tot ce iubiserăm se năruia, şi nu ştiam ce să facem.

Joe a trecut de golful Coronado, a mers pe pod, şi apoi, tot în viteză, a intrat pe Autostrada 5, îndreptându-se spre frontiera cu Mexic. Era inginer constructor în Rosarita Beach, Mexico, şi lucrătorii îl aşteptau. Aproape că simţea o durere fizică din cauza mâniei care-l cuprinsese, pentru că-şi pierduse din nou cumpătul. Îşi imagina viaţa lui cum se ducea de râpă, adâncindu-se tot mai mult într-o prăpastie întunecată, şi-şi aduse aminte de temeri vechi, deja familiare.

– Luasem cortizon timp de zece ani, îşi aminteşte Joe, luptându-mă cu o scleroză multiplă. Mă îngrăşasem enorm. După ce dădusem faliment de două ori, nu mai aveam bani deloc. Cu câteva zile în urmă, inflaţia în Mexic crescuse iarăşi. Economiile mele au fost distruse de acest lucru şi mă aflam, pentru a treia oară, în pragul falimentului.

Norma stătea liniştită în bucătărie, la ei acasă, bându-şi cafeaua şi încercând să-şi calmeze nervii. Charrie stătea lângă ea, neştiind cum să o liniştească. Joey se dusese în camera lui, îşi pusese căştile pe urechi, şi dăduse drumul la muzică. Fiul cel mare, Nick, dispăruse pe motocicletă într-un nor de praf şi mânie.

Joe îşi îndreptă Jaguarul argintiu spre un drum îngust care dădea spre o plajă mexicană izolată. Soarele făcea o dâră de lumină de-a lungul Pacificului. Îşi aduce aminte că se întrebase unde ducea acea dâră. Apoi, cu capul în mâini, se aplecă peste volan şi începu să plângă.

– Eram ruinat, din toate punctele de vedere, o epavă, îşi aminteşte Joe, fizic, emoţional, spiritual şi financiar, nu mai eram decât o biată epavă. Mi-era teamă că o să-mi pierd soţia şi familia, şi depresia creştea ca un nor întunecat şi mare în mintea mea.

Vă sună cunoscut? Sper că visurile voastre nu sunt năruite în asemenea măsură, cum erau ale lui Joe şi ale lui Norma. Sper că depresia nu vă bântuie viaţa, aşa cum a bântuit-o pe a lor. Dar fiecare din noi are perioade când visele sale se năruiesc sau se sparg de pietrele realităţii. Maxwell Anderson, scriitorul american, a spus: „Dacă nu reuşeşti de la început, eşti ca toată lumea." După fiecare eşec, depresia îşi face loc în viaţa noastră. În fond, aşa a fost încă de la începutul timpurilor. Cu aproape 3000 de ani în urmă, David îşi mărturisea propriile depresii, într-un psalm:

Până când, Doamne, mă vei uita până în sfârşit?
Până când vei întoarce faţa Ta de la mine?
Până când voi grămădi gânduri în sufletul meu,
durere în inima mea ziua şi noaptea?
Până când se va înălţa vrăjmaşul meu împotriva mea?
(Psalmul 12: 1-3)

În 1854, Thoreau a exprimat acest lucru în câteva cuvinte simple: „Marea masă a oamenilor ascunde vieţi de disperare nerostită."

În timp, oamenii şi-au îndreptat mânia şi frustrarea către ei înşişi. În epoca noastră, depresia a devenit o ciumă. Conform Institutului Naţional pentru Sănătate Mintală, tot mai mulţi sunt aceia care „se luptă cu sentimente constante de tristeţe, sau goliciune, cu lipsa de interes în dreagoste, saŭ alte activităţi plăcute, cu oboseală, cu insomnie, cu iritabilitate, cu plânsul excesiv, şi cu gânduri de moarte şi de sinucidere."

Cercetătorii de la Westinghouse Electric spun că: „Aproximativ doi cenţi din fiecare dolar cheltuit în domeniul asistenţei medicale se duc pe tratamentul afecţiunilor mintale şi pe cel al dependenţelor de substanţe chimice." Şi mai adaugă această notă fascinantă: „Unul dintre domeniile cele mai rentabile în medicina preventivă este sănătatea mintală."

Cu alte cuvinte, dacă am putea să ne adunăm viețile, trupurile noastre s-ar putea vindeca singure. Ideea aceasta dă un înțeles cu totul nou înțelepciunii lui Solomon, care, cu aproape o mie de ani înaintea lui Christos, scria, în Vechiul Testament: „Așa cum gândește omul în inima lui, așa este el." Maladiile depresive și cele mintale îi costă pe patronii americani 17 miliarde de dolari anual, bani și timp care se irosesc, boli cronice și vieți ruinate... prețul este de fapt incalculabil.

Un editorial recent din revista *Time* descria lumea noastră din ziua de astăzi ca având „o senzație de nesiguranță și boală la nivel național". În octombrie 1991, o statistică asupra consumatorilor din revista *Money* spunea simplu: „Depresia domnește". Editorii descriau rata depresiei ca fiind de minus douăzeci și patru, comparativ cu minus nouăsprezece în același an, când titlul fusese: „Americanii se cufundă într-o teamă adâncă."

Alexis de Tocqueville, un observator francez al vieții din America anilor 1830, pare a scrie despre anii '90, când descrie viața strămoșilor noștri de acum 160 de ani. „De obicei, un nor atârna de sprâncenele lor, erau mereu serioși și aproape triști, în orice ar fi făcut... niciodată nu se opreau din a se gândi la toate lucrurile bune pe care nu reușiseră să le aibă."

Dr. Gerald Klerman din spitalul newyorkez al colegiului medical universitar al facultății Cornell, spunea că: „În general, oamenii sunt mai pesimiști astăzi. Ei ajung să aibă depresii atunci când se creează o prăpastie între vise și împlinirea acestora."

Iată Crezul 2. Prea adesea, realitatea nu este pe măsura viselor noastre, și devenim deprimați. Apoi, pentru a putea rezista depresiei, începem să gândim și să acționăm destructiv. Ca rezultat al acestui fapt, viețile noastre se duc în jos, pe apa sâmbetei, și nu ne mai putem redresa.

Ce se întâmplă când visele pier și depresia se instalează? Unii răspund la acest ciclu al eșecurilor și depresiilor în moduri destul de ușor de prezis. La început, sunt tentați să nege sau să ignore realitatea. Apoi încearcă să arunce vina fie pe ei înșiși, fie pe alții. Invariabil, toți încearcă să scape din acest cerc vicios. Unii devin chiar imobilizați de depresie. Alții fac acte necugetate, disperate, pentru a sfârși o astfel de viață. Unii continuă să trăiască mereu cu depresia în suflet. Alții se așează pe marginea drumului și mor. Dar nu trebuie să fie așa.

Opţiune: negarea sau ignorarea depresiei

Joe Foglio se întoarse de pe plaja Rosarita târziu, la cină. Norma îl întâmpină la uşă, ca şi cum nimic nu s-ar fi întâmplat. Joe continuă să vorbească banalităţi cu soţia sa, pretinzând că nimic nu se întâmplase. Norma se plimba între cuptor şi masa din bucătărie, cu un zâmbet aşternut pe faţă. Toată lumea era politicoasă, cordială şi aproape de două ori mai îndurerată. De ce credeţi ca Thoreau vorbea despre vieţi de disperare nerostită? Chiar şi din Walden, poetul american putea vedea măştile zâmbitoare pe care şi le puneau oamenii, ca să pretindă că totul este în regulă, când de fapt, în adâncul sufletului lor, erau nefericiţi.

Există o tentaţie, o ispită fantastică, de a suferi în tăcere. Mândria ne împiedică să recunoaştem adevărul. Nu vrem ca oamenii să ştie că am dat greş. În Asia, de exemplu, „păstrarea feţei" este totul. Britanicii spun: „a păstra aparenţele". Un alt mit american spune că adevăraţii bărbaţi nu plâng niciodată. Nu cunosc pe nimeni care să trateze conflictele cu plăcere. Este mult mai uşor, cel puţin la început, să pretinzi că totul este bine. Nefericirea noastră devine un secret teribil. Clădim ziduri în jurul nostru şi ne separăm de cei care ne-ar putea ajuta şi înţelege. Ca şi un animal bolnav, pur şi simplu ne retragem în vizuină şi aşteptăm să ne vindecăm.

Aşa sunteţi şi voi? Când visurile voastre sunt ameninţate şi sunteţi pierduţi în ceaţa depresiei, deveniţi tăcuţi şi vă îndepărtaţi în linişte? Sau rămâneţi acolo, zâmbind curajoşi, pretinzând că nimic nu s-a întâmplat, când de fapt lumea se prăbuşeşte în jurul vostru?

– Când Joe a dat faliment, trecuserăm deja prin perioade de prosperitate financiară, îşi aminteşte Norma. Aveam o casă frumoasă, o barcă a noastră şi maşini la modă. Iar când totul s-a dus de râpă, nu am vrut să afle lumea. Aşa că am continuat să trăim pe picior mare, deşi nu ne mai permiteam.

– Un prieten bogat mi-a vândut Jaguarul argintiu XJS, fără nici un avans, şi am căzut de acord să-i plătesc cât pot, în fiecare lună, îşi aminteşte Joe, zâmbind pentru el însuşi şi clătinând din

cap. Şi am semnat un contract de leasing pentru o casă mare în California, lângă San Diego, într-o zonă foarte selectă.

– Nu e aşa de greu să menţii iluzia succesului, admite Norma supusă. Cel puţin, un timp, a mers. Aşa că, chiar şi când eram deja falimentari şi disperaţi şi deprimaţi, ne purtam măştile şi continuam să ne prefacem.

La biserică, la şedinţele cu părinţii, la birou, la bancă, la aprozar, totul era numai zâmbete şi bunăvoie. Joe şi Norma Foglio duceau o viaţă dublă, şi se simţeau tot mai deprimaţi de acest fapt. Pentru lumea de afară, purtau măşti ca să-şi ascundă relaţia care se deteriora pe zi ce trecea; totuşi, puţinii oameni care-i cunoşteau cu adevărat bănuiau deja că ceva nu era în regulă.

Vi se pare cunoscut acest tipar? Nu ne putem abţine să ne prefacem că ne este bine. Şi nimeni nu ne poate ajuta dacă nu recunoaştem că avem nevoie de ajutor. „Viaţa e superbă. Dă-mi şi mie leucoplastul, să mi-l pun pe răni!" Este cu atât mai trist faptul că în bisericile şi sinagogile noastre – acolo unde dragostea ar trebui să afle la mare preţ – atâţia dintre noi abordează acele feţe mulţumite, când de fapt trăiesc într-un adevărat iad sufletesc. Depresia nu poate fi vindecată până ce nu ne vom opri din negare, sau din a o ignora. Începutul sfârşitului în această luptă este să recunoşti că este o luptă, mai întâi în faţa ta, şi apoi în faţa celorlalţi, încet-încet, până ce ai să te afli în întregime pe drumul cel bun spre vindecare.

Opţiune: găseşte un vinovat!

După ce au fost spălate vasele, şi Norma cu Joe s-au retras în dormitor, cearta a reînceput. „Dacă n-ai fi făcut asta... Dacă n-ai fi mereu aşa de... „ Vocile lor ridicate, mânia care străbătea prin zidurile subţiri, ajungeau până în camerele copiilor.

– Strigam unul la altul atât de tare, îşi aminteşte Norma, încât acopeream până şi muzica rock a copiilor. Atunci când nu ne învinovăţeam unul pe altul pentru necazurile noastre, dădeam vina pe altcineva.

– Dădeam vina pe părinţi, sau pe profesori. Pe prieteni sau pe colegii de serviciu. Pe guvernul american. Joe îşi aminteşte, cu

voce joasă, toate acestea... Ca om de afaceri, eram obosit şi mă săturasem de atâtea taxe şi formulare şi hârţogăraie. Uram din suflet toate legile şi regulamentele care-mi încetineau fiecare pas. Până la urmă, ajunsesem atât de sătul, încât am hotărât să părăsesc America. Când şi proiectul Rosaritas a început să se ducă de râpă, trecuseră deja cinci ani de când depusesem cerea de renunţare la cetăţenia americană, şi de adoptare a celei mexicane: conform legilor, mai aveam doi ani de aşteptat până să am aprobarea.

– Apoi, a venit inflaţia din Mexic, îşi aminteşte Norma. Economiile noastre erau distruse. Eram siguri că preşedintele Mexicului voia să ne distrugă şi pe noi. De fapt, era chiar comod să avem pe altcineva pe care să dăm vina.

Învinovăţirea duce adesea la o ruptură completă în comunicarea într-o familie. Strigătele şi înjurăturile pot degenera repede în violenţă fizică. De fapt, violenţa familială constituie o criză majoră a sănătăţii acestei naţiuni, cea americană.

– O dată, chiar am încercat să-l împuşc pe Joe, admite Norma supusă. Mulţumesc lui Dumnezeu că habar nu am să ochesc cu un pistol. Gloanţele au lovit maşina, şi au spart geamul de la dormitor, dar nici măcar nu au trecut prin apropierea lui Joe. Dacă aş fi putut să ochesc mai bine, l-aş fi putut omorî. Apoi, după pauză lungă, gânditoare, Norma continuă: Şi nu mă gândesc decât la toţi acei ani minunaţi pe care nu i-am mai fi petrecut împreună, dacă l-aş fi omorât în timp ce trăiam în mizeria aceea.

Abuzul şi violenţa fizică în familie, mai ales bătăile aplicate femeilor, fac câte o victimă la fiecare cincisprezece secunde. Rănirile, din care multe sunt cauzate de bătăi în familie, sunt tratate anual în instituţii medicale unde aproximativ 180 de miliarde de dolari se duc numai pe astfel de tratamente.

În timpul unor astfel de perioade disperate, oamenii fac o mulţime de lucruri periculoase. Norma Foglio îşi mai aminteşte încă un telefon internaţional pe care îl primise într-o noapte. Joe o suna dintr-o închisoare mexicană. L-a ascultat cu o neîncredere crescândă.

– Am probleme, i-a spus el, cu vocea tremurând şi slăbită.

Norma se străduí să asculte şi să înţeleagă ce-i spunea soţul ei. Aparent, se simţise atât de disperat, în nevoia lui de a face rost de bani gheaţă, încât ajutase nişte cunoştinţe să treacă droguri peste graniţa americană.

– N-am apucat să facem nimic, i-a spus Joe, dar autorităţile mexicane au aflat planurile noastre. M-au arestat. M-au chestionat timp de patru zile şi nopţi îngrozitoare. Acum vor bani, o grămadă de bani, ca să retragă acuzaţiile, şi dacă nu li-i dau, or să mă arunce într-o celulă şi or să arunce cheia pe fereastră.

Cumva, în disperarea aceea, Norma a găsit banii necesari ca să-şi scoată soţul din închisoare. A fost o perioadă teribilă şi foarte dureroasă pentru amândoi. Dar acum uitându-se în urmă, soţii Foglio privesc acest episod periculos şi ruşinos ca pe un exemplu perfect care ilustrează acţiunile iresponsabile şi nebuneşti pe care oamenii le pot face când sunt deprimaţi şi disperaţi.

Uneori, dăm vina pe noi înşine, şi ne simţim împovăraţi. Alteori, dăm vina pe alţii, ca să ne uşurăm sentimentul de vină. Învinovăţirea devine repede un cerc vicios periculos, care poate escalada în acte de violenţă şi chiar crimă. Când visele noastre pier, şi depresia se instalează, este timpul să încetăm a mai da vina pe alţii, sau pe noi, şi să găsim motive şi raţiuni care ne-au adus în starea în care ne aflăm, iar apoi, să creăm un plan serios şi consistent care să ne scoată din mizerie.

Opţiune: evadarea din depresie

În timpul tuturor acelor ani de conflicte şi depresii, Joe şi Norma Foglio beau foarte mult, ca să evadeze din viaţa stresantă de zi cu zi.

– Ne înecam amarul şi durerea în alcool, le anesteziam, recunoaşte Joe, ca să aducem măcar pentru un timp, calmul şi liniştea în vieţile noastre.

– Când ieşeam în oraş, la restaurant, doar noi doi, adaugă Norma, trebuia să bem enorm ca să ne suportăm unul pe altul, ca să ne suportăm până şi simpla prezenţă fizică.

– Mulţumesc lui Dumnezeu, n-am apelat niciodată la droguri mai tari, continuă Joe. Dar fumam marijuana, ca să adorm noaptea. Acum, când mă uit înapoi, îmi dau seama că băutura şi drogurile cu care ne îndopăm amândoi au dat un exemplu tragic fiului nostru, Nick, şi aveau să-l şi omoare câţiva ani mai târziu.

Evadarea din depresie este industria cea mai profitabilă în această ţară, şi chiar şi în lumea întreagă. Faptele sunt

cutremurătoare. Nimeni nu ştie exact câte miliarde de dolari sunt cheltuite în fiecare an de oameni care încearcă să-şi anestezieze durerea, sau să uite de ea.

De exemplu, în California, statul cu cele mai multe minorităţi naţionale din Statele Unite, recolta cea mai profitabilă nu sunt portocalele, sau merele, sau salata verde, sau roşiile. Este marijuana. Pentru a evada din realitate, sau, cum spun „utilizatorii", ca să „se anestezieze", americanii folosesc în cea mai mare majoritate acest drog. Aproximativ 22,5 milioane de bărbaţi, femei şi tineri, cam zece la sută din populaţia Statelor Unite, recunosc că folosesc marijuana „în mod ocazional sau chiar regulat".

În ziua de astăzi, un consumator de marijuana plăteşte cam 100-500 de dolari pe o uncie, în funcţie de calitatea mărfii, cumpărând acele frunze verzi subţiri care se pot rula sau pune în prăjituri. Dacă un consumator „ocazional" cumpără şase uncii pe an, cheltuind între 600 şi 3000 de dolari, înseamnă că numai în Statele Unite ale Americii, 70 de miliarde de dolari se duc anual pe frunzele de marijuana, ajutându-i pe oameni să se anestezieze, când de fapt, le-ar trebui o intervenţie chirurgicală severă.

Abuzul de cocaină şi heroină este la fel de mare, aproape o epidemie în America. Nici nu ştim cu siguranţă câte milioane de oameni evadează într-o lume periculoasă a euforiilor pe care o produc aceste droguri, dar ştim că aproape 500.000 de americani sunt dependenţi de heroină, care este deja drogul la modă în America şi în Europa. În Italia, la Milano, de exemplu, zilnic sunt adunate de pe străzi 3-4000 de seringi folosite.

Cine mai stă să numere seringile folosite în ghetouri, sau în cartierele sărăcăcioase ale New York-ului sau ale oraşului San Francisco? Cine mai stă să mai adauge la numărătoare şi pungile de plastic goale, găsite pe plajă, în parcuri, în spatele liceelor, sau chiar în hotelurile de cinci stele? Cei 200.000 de oameni care se află sub tratament pentru dezintoxicare reprezintă mai mult decât întreaga forţă de muncă a statului Luxembourg.

Richard Asher scria în *Lancet*, revista medicală britanică: „Disperarea este cel mai bine tratată cu speranţă, nu cu dependenţă." Îmi place acest aforism, şi cred că este adevărat. Dar este de asemenea un avertisment pe care trebuie să-l dăm

copiilor noştri, spunându-le să nu folosească droguri, când de fapt uităm că abuzul de alcool a devenit o evadare chiar mai periculoasă, mai frecventă, şi mai costisitoare, decât heroina, cocaina sau marijuana.

Unul din miturile într-adevăr periculoase care-şi face apariţia în zilele noastre este acela că americanii nu mai beau atât de mult. Se presupune că ştim că alcoolul este plin de calorii, şi de glucide, şi că am învăţat că este un depresiv, care oferă doar o scurtă perioadă de excitabilitate a simţurilor, iar apoi, o adormire mult mai lungă a acestora. Am văzut cât de mult cheltuieşte o familie pe bere, vin şi alcooluri tari. Aşa că ne-am putea gândi că naţiunea a abandonat aceste produse. Nici gând!

Abuzul de alcool a atins proporţii epidemice în această ţară, în Europa şi în Japonia. În Statele Unite ale Americii, de exemplu, în ultimii 30 de ani, consumul de alcool a crescut cu peste cincizeci la sută; în Germania, cu 64%; iar în Japonia, procentul este un incredibil 73,5%.

În ultimii ani, am învăţat să cunosc, să respect şi să iubesc japonezii. Mă întristează să văd cum abuzul de alcool a devenit o problemă atât de mare în această ţară. Şi, ceea ce este mai rău, ei nu ştiu, sau nu vor să o admită în mod oficial. Într-un studiu mondial recent, Japonia a arătat cea mai mică rată de îngrijorare, doar şaptesprezece la sută din cei chestionaţi credeau că alcoolul este o problemă. Pe de altă parte, şaptezeci şi patru la sută dintre americani spun că alcoolul este o problemă foarte serioasă.

În Statele Unite ale Americii, de exemplu, există în medie 1.844.000 de accidente rutiere datorate alcoolului, în fiecare an. În 1989, 20.208 americani, din care mulţi erau adolescenţi, au fost ucişi de şoferi în stare de ebrietate. Peste o sută de mii de alte victime au fost schilodite sau grav rănite. Împărtăşesc mânia şi durerea asociaţiei Mothers Against Drunk Driving (MADD, „Mamele împotriva şofatului în stare de ebrietate"), ale cărei membre şi-au văzut proprii copii omorâţi sau handicapaţi pe viaţă de către şoferi sub influenţa alcoolului.

Nu vă faceţi griji. N-am pornit într-o cruciadă împotriva băruleţului din colţ, unde mergeţi cu prietenii. Dar este necesar să sprijinim oamenii din asociaţii ca Alcoolicii Anonimi, şi alte programe de tratament, care par a fi singura cale spre abstinenţă.

Trebuie să fim conştienţi că, sub presiunea depresiei, fiecare dintre noi suntem vulnerabili la consumul abuziv de alcool sau alte droguri, şi chiar putem deveni dependenţi.

Seneca, filosoful roman şi autorul tragediilor faimoase scrise în vremea lui Christos, spunea: „Beţia este nebunie voluntară." Iar aproape 2000 de ani mai târziu, Bertrand Russell adăuga: „Beţia este sinucidere temporară... fericirea pe care o aduce este negativă, fiindcă nu este decât o încetare temporară a nefericirii." Abuzul de alcool a devenit o tragedie naţională, dar, din punctul meu de vedere, este chiar simptomul unei boli mai mari. Folosim băutura ca să evadăm din depresie, când de fapt avem nevoie să înfruntăm acest sentiment, cu curaj şi creativitate.

În ultimile decenii, medicamentele au început să fie tot mai des folosite pentru a trata depresiile. Atunci când sunt prescrise de medici cu reputaţie, tranchilizante şi antidepresive ca Valium, sau Prozac, pot fi folositoare în tratarea anxietăţilor. Dar creşterea popularităţii acestora ar trebui să ne pună pe gânduri. Pentru a evada din depresie, oamenii folosesc tranchilizante, sau excitante, sau antidepresive, parcă ar lua bomboane!

Să luăm Valiumul de exemplu. În 1970, când compania farmaceutică elveţiană Hoffman-LaRoche a introdus Valiumul şi tranchilizatorul numit Librium pe piaţa nord-americană, acţiunile sale au urcat enorm. La jumătatea anului 1989, erau cele mai scumpe acţiuni de pe Wall Street, la preţul de o sută şaizeci de mii de dolari bucata. În acel an, Hoffman-LaRoche a avut un succes nebun. Motivul? Un doctor îmi spunea o dată că în Statele Unite ale Americii, numărul de pastile de Valium vândute între 1970 şi 1980 era egal cu numărul tuturor celorlalte pastile (de orice fel) la un loc.

Dar nu trebuie să uităm că aceste medicamente au şi efecte secundare foarte diverse, mai ales combinate cu alcool. Dacă numărul starurilor care vin şi pleacă mereu de la clinica Betty Ford din Palm Springs, California – unde îşi tratează dependenţa de medicamente şi de alcool – ar fi un indicator al acestei tendinţe, ar trebui să ne gândim foarte bine înainte de a începe să folosim astfel de tranchilizante pentru depresie.

„Ceea ce este periculos la tranchilizante, scria un observator, este faptul că acea linişte mentală pe care o aduc, este una de

suprafaţă. Când cumpăraţi o pastilă, şi vă cumpăraţi liniştea cu ea, deveniţi condiţionaţi de soluţii ieftine, în loc de a găsi unele mai profunde."

O formă mai ieftină pentru a scăpa de depresie, dar una care paralizează la fel de mult mintea umană, este televiziunea. Dacă ne putem încrede în statistici, toată lumea este dependentă de acest tub catodic.

Nu ştiu cum este posibil aşa ceva, dar o sursă de încredere afirmă că în Japonia, populaţia petrece circa 9,12 ore pe zi în faţa televizorului. Americanii au premiul doi la acest concurs de „cine stă mai mult pe canapea", cu un uimitor record de 7 ore pe zi în faţa ecranului. Cred în televiziune. Este o sursă de informaţii minunată, şi chiar de distracţii. Dar aceste informaţii ne spun că ceva a scăpat de sub control. Şi cred că dependenţa de televiziune rezultă direct din dorinţa umanităţii de a evada din depresie şi de a amâna înfruntarea cauzelor.

Sper să nu vă paralizeze aceste cifre. Nu fac decât să accentuez anumite trăsături, ca să ajung la o anumită concluzie. Întreaga lume pare a fi deprimată, şi în nevoia noastră de evadare, ne irosim vieţile. Însă ceea ce se întâmplă în afară nu este nici pe departe atât de important ca ceea ce se întâmplă în sufletele voastre şi în al meu. Cum vă trataţi visurile neîmplinite, şi depresiile care urmează aproape cu siguranţă acestor eşecuri?

Opţiune: a ceda depresiei

Frank şi Barbara Morales, prietenii noştri şi deţinătorii unei afaceri Amway în San Juan Capistano, California, ne-au povestit o experienţă emoţionantă pe care Barbara a avut-o pe când avea doar şaptesprezece ani şi era casieră la o bancă nouă din Kansas City.

– Într-unul din departamentele băncii, îşi aminteşte Barbara, era o femeie în vârstă care-şi petrecuse întreaga viaţă lucrând cu fidelitate pentru patroni şi pentru clienţi. Când a atins vârsta de pensionare, banca a onorat-o cu o petrecere surpriză, cu un tort, şi un cadou de pensionare. Încă mi-o mai amintesc cum stătea acolo, în centrul propriei sale petreceri, cu lacrimi în ochi, şi o privire disperată.

– A doua zi, continuă Barbara cu tristeţe, chiar în prima ei zi de pensionare, femeia a apărut la bancă şi a stat în stradă, uitându-se pe fereastră. Până la urmă, a intrat, s-a dus la fostul ei birou, şi a rămas aşa, în picioare, lângă funcţionara care o înlocuise, încercând să-i explice cum se face cutare şi cutare lucru, arătându-i cum făcuse ea toate aceste lucruri în anii cât fusese angajată.

– Am aflat mai târziu, adaugă Barbara, că acea femeie nu-şi luase niciodată măcar o zi de concediu, sau o zi liberă, nici pe motive personale, nici medical. Viaţa ei era acea bancă, iar când cariera ei s-a terminat, viaţa i s-a terminat şi ea. În fiecare zi, se întorcea la acel birou, şi stătea acolo, arătând pe zi ce trecea tot mai neajutorată, şi mai disperată. În cele din urmă, managerul i-a spus paznicului de la bancă să o scoată afară din clădire. Nu am mai văzut-o niciodată. M-am întrebat adesea cât timp după ce şi-a înmormântat visele a mai rezistat şi ea.

Câţi dintre noi mor o dată cu visele noastre, sau continuăm să trăim un fel de moarte în viaţă, din cauza eşecurilor şi a depresiilor? Bertrand Russell exprima teribila agonie a visătorilor care sunt convinşi că sunt lipsiţi de orice putere de a-şi împlini visele: „Scurtă şi fără de putere este viaţa Omului", scrie el, „Asupra lui şi a rasei sale blestemul întunecat se aşterne încet, fără milă şi necruţător." O dată cu eşecul visurilor pe care şi le făcuse pentru copiii şi pentru regatul său, Regele Lear al lui Shakespeare strigă: „Când ne naştem plângem că am ajuns pe această mare scenă de nebuni."

Joe şi Norma Foglio cunoşteau prea bine această agonie. Ca şi regele David, ale cărui păcate au dus la moartea fiului său, Absalom, familia Foglio a strigat: „O fiule, fiul meu drag, cât aş fi vrut să mor în locul tău." Pe unsprezece februarie 1988, fiul lor cel mai mare, Nicky, a murit într-un accident de motocicicletă. Se luptase cu abuzul de alcool şi de droguri încă din fragedă adolescenţă. În acea noapte târzie de iarnă, lupta lui s-a sfârşit. Drogat cum era, simţindu-se tânăr şi invincibil, Nicky Foglio a apăsat pedala acceleraţiei pe motocicleta lui Yamaha şi a derapat la o curbă, căzând în prăpastie şi murind.

Ştiu că în viaţa fiecăruia dintre noi sunt momente de mare tragedie şi de teribile suferinţe. Nu cred în motto-ul măştii fericite, pe care ar trebui s-o punem când ne vine să plângem, sau când

suntem în doliu. Negarea, mascarea depresiei, sau încercarea de a evada din ea, nu duc decât la nefericire, întotdeauna. Există anumite vise care nu mai pot fi înviate, o dată ce au murit. Când ele mor, singurul lucru pe care îl putem face este să plângem şi să aşteptăm ca lacrimile să se usuce, şi Dumnezeu să ne dea curajul de a mai visa încă o dată.

Dar nu trebuie să ne lăsăm pradă suferinţei, sau să lăsăm eşecurile să ne dezamăgească, să ne transforme în victime. Pesimismul este o boală gravă, care poate sufoca sau micşora potenţialul nostru, potenţialul uman în general. Eu cred în transmiterea speranţei, nu a disperării. În împărtăşirea bucuriei, nu a durerii. Eu cred în acele poveşti ale oamenilor pe care Dumnezeu i-a încercat din greu, dar care s-au ridicat din nefericire, disperare şi depresie, şi au îndrăznit să iubească şi să viseze din nou.

Dacă visele noastre nu se adeveresc, dacă depresia ne este legată ca un lanţ de gleznă, trebuie să ne amintim mereu că există speranţă. Întotdeauna există speranţă. Adevărata poveste a lui Joe şi Norma Foglio, ca şi altele pe care mi le-au spus prietenii mei, nu vor să sugereze că intrarea în afacerea Amway (sau în orice altă afacere, religie, grup de sprijin) este reţeta garantată pentru vindecarea depresiei. Nu există nici o metodă garantată care să mă facă pe mine să văd realitatea prin ochii altuia.

Dar ştiu cu siguranţă că o mare majoritate a prietenilor şi colegilor noştri ni s-au alăturat, mie şi lui Jay, pentru că nu-şi vedeau visurile adeverindu-se, şi erau deprimaţi. Însă în loc să o ia în jos pe această pantă, aceşti oameni şi-au văzut sentimentele negative ca pe un început, nu ca pe un sfârşit. Acum, când se uită în urmă la acele perioade „negre", ei privesc înapoi cu recunoştinţă, nu cu mânie. Perioadele însorite nu ar fi venit niciodată, de nu ar fi fost acele vremuri grele.

Ce irosire este să ne drogăm sau să ne omorâm în orele întunecate din nopţile disperării, când răsăritul este la câţiva paşi. Sper că aceste cuvinte nu vor suna prea siropoase, pentru că am învăţat că la capătul tuturor tunelurilor din lume există o luminiţă. Şi, da, curcubeele se arată pe cer, după aproape fiecare furtună. Durerea va fi într-o zi înlocuită de fericire. Lacrimile amare vor deveni lacrimi de bucurie. De când mă ştiu eu pe această planetă, de 63 de ani, după fiecare noapte lungă şi întunecată soarele a răsărit şi a îmbrăţişat iarăşi pământul cu lumina şi căldura sa.

După răstignire, urmează învierea. După moarte, urmează viaţa. După disperare, urmează speranţa. Depresia ne dezamăgeşte, dacă ne gândim că nu va lua niciodată sfârşit. De fapt, sfârşitul disperării poate fi la doar un pas de noi.

Nu încerc să minimalizez depresia, disperarea, sau teroarea pe care o aduce aceasta. Am o mare compasiune pentru cei care suferă, trecând prin coşmarurile lor personale de disperare, şi care se simt pierduţi. Am avut şi eu partea mea de amărăciune, de luptă cu morile de vânt, şi de disperare. Uneori chiar avem nevoie de tranchilizante ca să depăşim acele nopţi îngrozitoare. Consilierii profesionişti, psihiatrii şi spitalele pot ajuta foarte mult în asemenea cazuri. Prietenii sau familia, cărora le pasă, pot fi un dar trimis de Dumnezeu în vieţile noastre. Dar dacă ne lăsăm pradă disperării, dacă ne resemnăm să trăim o viaţă mizerabilă, nefericită, sau să ne facem că trăim, nu vom prinde niciodată acea oportunitate pe care ne-o aduce de fapt depresia.

Joe şi Norma Foglio nu s-au lăsat pradă disperării. În loc de a face asta, ei au văzut în întâmplarea lor un semnal de avertisment, o pancartă mare pe care scria: „Stop! Nu mai înaintaţi, e periculos!" Au interpretat disperarea lor ca pe un semn al necesităţii unor schimbări serioase care trebuiau făcute imediat, şi, cu ajutorul dragostei lui Dumnezeu, şi al prezenţei unor prieteni de nădejde, au ieşit din starea în care se aflau, înţelegând trecutul într-o altă lumină, privind viitorul cu ardoare şi entuziasm, cu un vis cu totul nou pentru zilele ce aveau să vină.

Joe şi Norma sunt doar unul din sutele de cupluri care ilustrează modul cum insatisfacţia, nemulţumirea personală, pot fi un semn de speranţă. Disperarea nu este un sfârşit, ci un început. Dacă vă simţiţi la pământ, înseamnă că puteţi să vă avântaţi spre noi înălţimi.

Janet Evans, înotătoarea în vârstă de 20 de ani care a câştigat medalia de aur la Jocurile Olimpice din 1988, de la Seul, şi o medalie de aur împreună cu una de argint la Jocurile Olimpice din 1992, spunea aşa: „Am avut vremuri bune şi vremuri rele. Dar vremurile rele te fac să apreciezi atât de mult zilele însorite!"

Întrebaţi-i pe Joe şi Norma Foglio. Un timp, au crezut că nu vor mai îndrăzni niciodată să viseze.

– Când a murit Nicky, îşi aminteşte Joe, durerea şi vina pe care le simţeam m-au copleşit. Stăteam lângă casca de motociclist,

acolo, la mormânt, şi mă întrebam de ce murise Nicky, în loc să moară tatăl lui. Norma, Charrie şi Joey erau şi ei acolo, cu toţii. Familia noastră îndurerată era înconjurată de prieteni care veniseră cu maşina sau cu avionul de peste tot, ca să ne fie alături la greu.

– În tăcerea îngrozitoare a acelor momente, recunoaşte el, m-am rugat disperat: „Doamne, mai dă-mi o şansă!" Am şoptit aceste cuvinte încet. Dădusem greş cu Nicky şi voiam să mă revanşez pentru această groaznică greşeală pe care o făcusem în timpul copilăriei şi tinereţii lui. Şi deşi Charrie şi Joey erau de acum destul de mari, şi ne făceau să fim mândri de ei, şi recunoscători, îmi doream un alt fiu care să-i ia locul lui Nicky.

– Câteva săptămâni mai târziu, spune Joe cu o strălucire aprinzându-i-se în ochi, am prezentat planul Amway unui tânăr marinar care era membru al curajoasei organizaţii Navy Seals. Aceşti scufundători pricepuţi sunt purtaţi peste tot în lume, ca să facă o mulţime de lucruri, de la salvarea ostaticilor din mâinile răpitorilor terorişti, până la salvarea personalului de pe submarine scufundate. Acel tânăr a răspândit vestea despre afacerea noastră printre colegii săi, care au spus nevestelor, şi prietenilor. Nu peste mult timp, eram naşul unui întreg escadron de tineri înalţi, puternici şi frumoşi, aşa cum fusese Nicky al meu.

În momentul când au ajuns la faliment financiar şi spiritual, Joe şi Norma Foglio au avut curajul şi înţelepciunea să o ia de la capăt, spre un nou început. Astăzi, ei au o afacere de proporţii, cu un venit impresionant. Nu numai că şi-au recuperat tot ce pierduseră cu ocazia falimentului, dar au câştigat mult mai mult. Facturile lor sunt acum achitate. Au o casă frumoasă în Coronado Cays, şi îşi oferă timpul şi banii pentru a sprijini cauze importante, pentru a-i ajuta pe ceilalţi. Dar, cel mai important, au un întreg cerc de noi prieteni. Aşa cum spune Joey:

– Dacă nu-mi porneşte maşina, ştiu că nu e nevoie să dau decât un singur telefon, şi 500 de prieteni pe care mi i-am făcut în această afacere vor veni la mine, şi vom lua maşina pe sus, ca să ajungem unde trebuie.

Ceea ce este şi mai important însă, e faptul că Joe şi-a realizat visul de a avea un alt fiu care să-l înlocuiască pe dragul său Nicky, şi nu doar un fiu, ci sute de scufundători şi alţi tineri şi tinere pe care îi iubeşte pe toţi, ca pe proprii săi copii. Atunci când visurile

vă pier, când disperarea vă ameninţă viitorul, amintiţi-vă de Joe şi Norma Foglio.

– Câteva săptămâni mai târziu, îmi spuse Norma tristă, am primit un telefon de la Bill şi Annie Symington, doi din prietenii noştri din această afacere. Fiul lor mai mic fusese grav rănit într-un accident rutier îngrozitor. Era pe moarte, într-un spital din Phoenix.

– Joe s-a grăbit să ajungă la aeroportul din San Diego. A luat avionul către Phoenix, ca să fie alături de prietenii noştri în vremuri de restrişte. Când fiul familiei Symington a murit, Bill l-a sunat pe Joe pe telefonul celular din maşină şi l-a întrebat simplu: „Tu cum te-ai descurcat, Joe?" Un timp, soţul meu a tăcut, înghiţindu-şi lacrimile, amintindu-şi propriile sale perioade de suferinţă şi de durere. Apoi i-a spus, la fel de simplu: „O să fie OK, Bill. Tu şi Annie o să vă descurcaţi."

În ochii lui Joe Foglio încă mai sunt lacrimi, în timp ce-şi aminteşte acest telefon.

– Deodată, mi-am dat seama, spune el. Când suferim, Dumnezeu ne pregăteşte, ca să putem să fim alături de alţii după aceea, şi să-i ajutăm pe cei ce-şi vor intersecta vieţile cu ale noastre. Când visurile noastre pier, Dumnezeu ne întăreşte ca să putem fi alături de fraţii şi surorile noastre, atunci când îşi pierd, la rândul lor, visele. Sunt vremuri întunecate. Visurile noastre sunt ameninţate de puteri asupra cărora nu avem nici un control. Uneori, pierdem această bătălie. Dar împreună, vom câştiga. Cu ajutorul celorlalţi, fiecare va învăţa să viseze din nou iar apoi, într-o bună zi, când ne aşteptăm cel mai puţin, acele vise se vor adeveri!

3

Încotro am vrea să ne îndreptăm?

CREZUL III

Noi credem că schimbarea în bine începe atunci când ne organizăm viețile în preajma acelor indivizi și instituții pe care le prețuim cel mai mult, ca de exemplu: Dumnezeu, familia, prietenii, școala și munca.

De aceea, trebuie să ne hotărâm ce vrem să fim și să facem, și trebuie să ne stabilim scopurile în consecință.

Târziu în primăvara anului 1995, agricultorii din Yakima Valley, Washington, au făcut un apel urgent. Aveau nevoie de muncitori care să culeagă bogata recoltă de cireșe Bing și Queen Anne. Familia Daughery a urmat acest apel, pentru a face rost de veniturile pentru întreținerea familiei. Așa că și-au împachetat cele câteva lucruri și s-au grăbit să ajungă în sud-estul statului Washington. Primăvara, dealurile molcome din jurul văii Yakima se albesc de flori, ai zice că a nins cu flori de cireș și de măr. La orice adiere a vântului, poți adulmeca acele flori parfumate și fragile, în întreg dsitrictul.

Jack Daughery avea doar zece ani, dar lucrase deja cinci veri fierbinți în acele livezi mirositoare și dulcege de lângă râul Snake. În zorii primei zile de cules, Jack își mâncase deja micul dejun pregătit de mama sa, care consta într-o felie de chec, gătit la cuptorul aragazului de campanie al taberei unde stăteau culegătorii. Stând așa pe treptele rulotei, copilul își privea tatăl cum ștergea grăsimea dintr-o conservă goală. Apoi, cu un cuțit ascuțit în mâinile-i butucănoase și aspre, tatăl făcu două găuri într-o parte

şi în alta a conservei, trecu o bucată de sârmă ruginită printre acestea, şi apoi legă capetele sârmei. După aceea, atârnă dispozitivul la gâtul lui Jack: îi ajungea cam până pe la brâu.

– Merge perfect, spuse tatăl în timp ce se retrăgea puţin ca să-şi admire capodopera.

Claxonul zgomotos al camionului care venise să-i ducă la cules rupse tăcerea dimineţii.

Mama lui Jack îl luă de mână şi-l duse spre drumul cu pietriş, spre livada din apropiere. Jack încă îşi mai aduce aminte cum mergea printre crengile de cireş aplecate sub povara fructelor purpurii.

– Nu aveam mai mult de un metru în înălţime, dar dacă mă ridicam pe vârfuri, puteam să culeg cireşe ca să umplu conserva pe care o purtam la gât. În primele câteva zile, jumătate din cireşe intrau în conservă şi jumătate le mâncam. Eram plin de suc roşu pe bărbie, iar mâinile şi faţa îmi erau la fel de murdare.

– Nu putem să te urcăm pe tine pe cântar, fiule, mi-a spus tata binevoitor, în timp ce stăteam la coadă ca să vărsăm cireşele culese în cutii mari unde erau cântărite şi sortate.

– Eram lucrători cu ziua, explică Jack, aşa că eram dependenţi în totalitate de banii obţinuţi din munca noastră de culegători, fie că era vorba de fructe, sau de recolte din Coalinga, California, sau de la graniţa canadiană. Deoarece eram plătiţi la kilogram, fiecare cireaşă pe care o mâncam afecta venitul familiei.

– Cel mai adesea, continuă el, trăiam în corturi, cabane, căsuţe de lemn, sau pe platforme fierbinţi unde nu puteai respira. Spălatul se făcea cu un furtun, iar toaletele erau din cele demontabile. Mama ne ţinea curaţi şi îmbrăcaţi cuviincios, dar aveam numai blugi vechi şi roşi de vreme, tricouri de bumbac pentru lucru şi ghete scâlciate. Mâncam pe câmpuri sau pe marginea drumului. Călătoream cu autostopul, cu toate proprietăţile în spinare, în rucsaci, grăbindu-ne de la o fermă la alta, căutând anunţuri de „căutăm culegători", simţindu-ne prăfuiţi, săraci şi epuizaţi aproape în fiecare clipă.

Jack nu-şi aminteşte exact când a început să viseze la o viaţă mai bună. Îşi aminteşte însă cum, încă de pe vremea când era copil, ura patronii şi proprietarii „îmbuibaţi".

– Mi-aduc aminte o dată, pe când eram în California, zice el cu o notă de melancolie în glas, eram cu ai mei culegând cireşe pe căldură de peste 40 de grade, în timp ce copiii patronului înotau într-o piscină enormă din spatele casei lor. Aveam 12-13 ani pe atunci. Mi-amintesc încă de ziua aceea, cum stăteam pe câmp, invidios, privind-o pe servitoarea care le aducea prânzul. Încă de pe când eram adolescent, mi-am spus că familia *mea* n-o să trebuiască niciodată să culeagă cireşe sau mere în soarele ucigător de vară. Undeva acolo exista o viaţă mai bună şi eu puteam să o găsesc. Părinţii mei erau lucrători cu ziua: erau cinstiţi şi munceau din greu, dar eu doream mai mult pentru mine însumi. Aşa cum îi priveam pe acei patroni şi familiile lor, la început m-a cuprins mânia; apoi, încet-încet am realizat că exact aceleaşi condiţii mi le doream pentru propria mea familie. Atunci am început să visez să am propria mea afacere.

„Vreau mai mult!", „Am visat să am propria mea afacere". Vă sună cunoscut? Nu trebuie să fiţi copil de zilier ca să cunoaşteţi acest sentiment. Pentru unii dintre noi, a dori mai mult este doar un vis care ne vine încă din copilărie. Propriul meu tată îmi tot spunea: „Rich, într-o bună zi ai să ai propria ta afacere."

Vă spuneau părinţii lucruri de genul acesta? Ceva de genul: „Fiica mea, într-o bună zi ai să fii primul preşedinte femeie a SUA". Sau vă spuneau ceva de genul: „Fiule, aş vrea să stau în primul rând când am să vin la decernarea premiilor Oscar, sau Emmy, sau Pulitzer, sau Nobel, unde ai să fii tu cel premiat"?

Există copii care nu aud niciodată asemenea cuvinte pline de speranţă de la părinţii, profesorii, preoţii, dascălii sau prietenii lor. Şi astfel, ei nici măcar nu visează că ar putea fi ceva important, directorul unei companii de succes, sau un preot catolic respectat, sau o vedetă de cinema. Dar totuşi, visează şi ei: să mai câştige câteva sute de dolari în fiecare lună, să-şi cumpere o casă sau o maşină a lor, să aibă o diplomă de liceu, sau o diplomă de agent imobiliar, să aibă o vacanţă într-un hotel de două stele sau un cont în bancă pentru zile negre.

Fie că doriţi să fiţi primul preşedinte femeie a SUA, sau să aveţi o seară liberă din când în când, scopurile pe care vi le fixaţi vă vor crea sau nărui viitorul.

Nu uitaţi, a spune: „Vreau să fiu mai bun" sau „Vreau să am mai mult" nu este decât începutul. Autorul american Ben Sweetland scria: „Succesul este o călătorie, nu o destinaţie." Visurile sunt primul pas dintr-un drum de-o viaţă, un drum care se îndepărtează de mediocritate şi eşec, mergând spre împlinire şi un sens de bunăstare, de mulţumire, şi de respect de sine. Iar capitalismul generos vă poate ajuta să realizaţi această călătorie.

Capitalismul nu este atât de mare pentru că aduce milioane unor oameni. El este mare pentru că ajută milioane de alţi oameni să devină ceea ce vor ei. Asta este ideea Crezului 3. Cine doriţi să fiţi?

Dacă Crezul 1 proclama că suntem creaţi ca să visăm vise măreţe, iar Crezul 2 afirmă că prea mulţi dintre noi nu îşi văd aceste visuri împlinite, iar Crezul 3 ridică o întrebare importantă: „Cum?" Dacă visurile noastre au fost deviate, cum le aducem înapoi, cum le facem să fie ce au fost la început?

Normal Vincent Peale spunea o dată: „Provocaţi-vă gândirea şi vă veţi schimba lumea." Dacă nu devenim sau nu facem tot ceea ce am visat, cum ar trebui să ne schimbăm modul de a gândi ca să vedem acele vise adeverindu-se?

Prea mulţi dintre noi au visuri neclare. Nu ştim încotro ne îndreptăm, aşa că de ce ne-ar surprinde faptul că nu ajungem la ţintă? Alfred North Whitehead scria: „Gândim la modul general, dar trăim în detalii." Nu este de ajuns să aveţi vise cât universul de mari. Trebuie să fim exacţi. Cum putem să facem aceste vise să devină mai exacte?

Sunt alţii pe lume, care nu au visuri deloc. Pe când eram în liceu, am fost la o adunare unde un tânăr arăta nişte grafice cu cele douăzeci de ţeluri care fuseseră „aproape imposibile" pentru viaţa lui. La doar 18 ani, îşi stabilise ţelul de a înconjura lumea, ca şi eroul său, Phineas Fogg. Într-un fel sau altul, îşi împlinise acest ţel, iar acum ne arăta diapozitive din călătoria lui: „ocolul pământului în 80 de zile".

Stăteam în acel amfiteatru minunându-mă dacă ţelurile mele vor fi aşa de puternice, şi care vor fi ele, sau de ce nu mi le propusesem încă. Abia dacă mă descurcam la şcoală. Notele mele erau mediocre, prezenţa era tot la fel. Nici profesorii, nici dirigintele meu nu erau prea impresionaţi. De fapt, nici măcar eu

nu eram prea impresionat. În noaptea de după acea adunare am început să-mi scriu ţelurile vieţii mele.

Majoritatea dintre noi trăiesc defensiv, mereu în apărare. În fiecare dimineaţă ne trezim fără nici un scop în viaţă şi ne întrebăm de ce ne mai ducem la culcare, dacă tot nu am făcut nimic în acea zi. Viaţa devine un fel de caznă îndeplinită zi de zi, cu obedienţă. Facem ceea ce ne cer părinţii noştri, ceea ce ne spun profesorii, ce ne comandă şeful, sau ceea ce aşteaptă prietenii şi familia de la noi, şi ceea ce cere biserica şi guvernul. Legea este cea care ne determină nivelul de moralitate, iar impozitele pe venituri ne determină gradul de generozitate.

Scriitorul, actorul şi producătorul Bill Cosby spunea aşa: „Nu ştiu care este cheia succesului, dar cheia eşecului este să încerci să mulţumeşti pe toată lumea."

Vă mai amintiţi expresia aceea de la emisiunea *Saturday Night Live*, „du-te şi trăieşte"? Nu e o idee aşa de rea. Şi ea începe cu aceste două întrebări simple, dar uluitor de importante, din centrul Crezului 3. Cine vrei să fii? Şi ce vrei să faci?

Este viaţa voastră. Ceasul merge. Secundele trec chiar în timp ce citiţi aceste rânduri. Opriţi-vă. Luaţi o foaie de hârtie şi un pix. Scrieţi sus, pe pagină: „Care sunt scopurile mele în viaţă? Ce lucruri interesante, împlinite, profitabile vreau să fac în scurta mea trecere pe planeta Pământ? Ce am să fac ca să îmi îndeplinesc aceste ţeluri, astăzi, săptămâna viitoare, luna sau anul viitor?

Faceţi-o! Opriţi-vă chiar acum şi petreceţi câteva minute gândindu-vă la ţelurile vieţii voastre. Scrieţi-le pe o hârtie. Dar lăsaţi pixul la îndemână. Mai ascultaţi-mă puţin. Uitaţi-vă pe listă şi încercuiţi cel mai important dintre ţelurile scrise acolo. Citiţi-l cu voce tare. Apoi întrebaţi-vă: ce am să fac astăzi ca să ating acest ţel? Dacă nu sunteţi siguri, inventaţi ceva! Nu vă lăsaţi bătuţi până ce nu aţi făcut zilnic măcar un singur pas, cât de mic, ca să vă atingeţi cel mai important scop în viaţă.

Apropo, dacă primul dintre scopurile voastre este să faceţi bani, al doilea, al treilea şi al patrulea sunt tot să faceţi bani, şi tot aşa până la al şaselea, asta s-ar putea să însemne că o să aveţi necazuri încă înainte de a porni la drum. Din experienţa mea, am observat că oamenii care nu vor decât să facă mereu

mai mulţi bani reuşesc doar arareori, în timp ce aceia care ştiu pentru ce au nevoie de acei bani, ce vor să facă cu ei, îşi ating mult mai adesea scopurile.

Dr. Stuart Menn este un exemplu foarte potrivit pentru a ilustra acest lucru. În 1968, şi-a terminat rezidenţiatul în medicină. După doi ani de serviciu activ în armată, la aviaţie, şi-a început practica în medicină internă şi boli pulmonare. După un foarte scurt răstimp, a descoperit că faptul că avea o licenţă de liberă practică, plus acela că trebuia să plătească anumite costuri lunare şi trebuia să-şi plătească asigurarea împotriva malpraxisului, toate acestea îl făceau să-şi privească pacienţii mai curând ca pe clienţi, nu ca pe oameni care au dureri.

– Aveam nevoie de o a doua sursă de venit, recunoaşte doctorul Stuart Menn, ca să pot lua decizii liber şi nestingherit în privinţa pacienţilor mei, decizii care să nu se bazeze pe vreun interes financiar. În 5 ani de lucru cu jumătate de normă în propria afacere de distribuţie, dr. Menn şi-a dublat venitul, pentru obţinerea căruia fusese nevoie de sute de mii de dolari investiţi în taxele pentru universitate, de patru ani lungi şi grei pe băncile şcolii, de un an de practică, unul de rezidenţiat, şi mai mulţi ani de pregătire în spital. În sfârşit, făcea ceea ce dorea. Deoarece se hotărâse să-şi rezerve ceva timp ca să poată face mai mulţi bani, îşi putea de acum trata pacienţii fără să-şi facă griji dacă ei puteau sau nu să-l plătească. Îi putea privi ca pe pacienţi, şi putea să aibă şi timp ca să-şi continue cercetările legate de tulburările de somn.

– Atunci când oamenii îşi concentrează energia, spune dr. Menn, şi o direcţionează către împlinirea ţelurilor importante în viaţă, se pot întâmpla lucruri absolut uimitoare.

Margaret Hardy a emigrat în America din Kingston, Jamaica. L-a întâlnit pe cel care avea să-i devină soţ, Terral Hardy, în timp ce lucra ca secretară într-un birou de avocatură, şi a continuat să lucreze, ca să-l ajute să-şi termine studiile în tehnologia construcţiilor, la Universitatea din New York.

Terral s-a născut la Spartanburg, în Carolina de Sud. A avut şi el partea sa de bigotism, prejudecăţile îndreptate împotrivă-i nu au fost puţine, dar cu diploma sa de inginer, câştigată greu, şi impresionantă, cu frumoasa şi inteligenta sa nevastă alături, Terral ştia că într-o buna zi avea să trăiască şi el visul american.

După ce a lucrat timp de 16 luni într-o prestigioasă firmă de construcţii din New York, Terral ar fi trebuit să fie promovat, alături de alţi colegi ai săi.

– Nici nu se punea problema să nu primesc promovarea, îşi aminteşte el. Câştigasem din greu acest avantaj. Nu mică mi-a fost mirarea şi dezamăgirea când şeful meu direct m-a chemat în biroul său, pentru a-mi explica de ce nu fusesem până la urmă promovat.

– Ai avansat atât cât se poate în acest birou, mi-a spus şeful meu fără nici o ruşine. Nici mie nu-mi place asta mai mult decât îţi place ţie, Terral, mi-a spus, dar sincer, nu putem să punem negri să fie şefi ai unor albi, nu?

– Nu doar speranţele mi s-au năruit în acea zi, spune Terral. Atunci mi s-a năruit întreg visul american.

Terral şi Margaret Hardy aveau nevoie de bani, dar aveau nevoie şi de ceva mai mult decât atât. Voiau o afacere în care să se joace cinstit, unde să fie judecaţi doar pe baza productivităţii lor, şi răsplătiţi cinstit pentru eforturile pe care le depuneau. Astăzi, familia Hardy are propria sa afacere Amway, şi câştigă şi dăruie mai mulţi bani decât ar fi visat vreodată.

Leif Johnson era optician când şi-a început propria afacere de distribuţie. Absolvise cei opt ani de şcoală medicală ce ar fi trebuit să-i garanteze o viaţă mai bună, pentru el şi pentru cei şase copii mici ai săi, şi spera de asemenea să mai facă şi ceva bani în plus ajutându-i pe cei care aveau nevoie de serviciile sale. Dar ratele la asigurări, intervenţia statului în mica sa afacere, şi faptul că s-a extins prea mult de la început, l-au forţat mai întâi să muncească mai mult şi mai din greu pentru familia sa, iar apoi să renunţe pur şi simplu.

Soţia lui Leif, Beverly, o muziciană talentată, lucra ca profesor la Universitatea Azusa Pacific, când a avut parte de un divorţ dificil, înainte să-l cunoască pe Leif. A continuat şi ea să investească în afacerea Amway pe care o începuse cu primul său soţ.

– Predarea într-o şcoală cu specific religios nu este plătită prea bine, spune ea. Aveam nevoie de un venit suplimentar ca să-mi pot creşte cei doi copii, şi voiam în acelaşi timp să-i pot ajuta financiar pe acei muzicieni talentaţi cărora le predasem.

Beverly Johnson crede cu sinceritate că afacerile cu vânzări directe, cum e Amway, oferă cea mai bună oportunitate posibilă

pentru o mamă singură, care trebuie să-şi crească şi copiii, şi să lucreze: într-o astfel de afacere, mamele pot lucra de acasă, unde se simt mai bine, mai în siguranţă, şi sunt alături de copii lor.

Îngemănarea vieţilor ocupate, a familiilor numeroase, şi a afacerilor lor de succes nu a fost uşoară, dar, chiar şi atunci când le-a fost cel mai greu, Beverly şi Leif Johnson au găsit acel timp suplimentar şi banii necesari pentru a ajuta oamenii care aveau nevoie de ei. Leif şi Bev au oferit burse pentru studenţii la Conservator şi pentru atleţi, au înfiinţat un magazin cu echipament sportiv care avea preţuri reduse pentru studenţi, în Watts, au sponsorizat numeroşi tineri din ţările Europei de Est ca să-i ajute să-şi completeze studiile în America, au ajutat la organizarea concertelor unor muzicieni europeni la Festivalul Bach de la Universitatea Oregon, şi au donat sute de mii de dolari pentru o mulţime de alte cauze cărora le sunt devotaţi.

Poveştile doctorului Stuart Menn, a lui Terral şi Margaret Hardy, şi a lui Leif şi Beverly Johnson nu vorbesc despre cum să faci bani. Aşa cum spuneam, capitalismul generos nu este mare pentru că face câţiva milionari. El este mare pentru că ajută milioane de alţi oameni să devină ceea ce vor ei.

Dr. Menn nu voia doar să facă bani. Voia să fie acel gen de doctor care îşi tratează pacienţii cu compasiune şi să poată continua cercetările sale clinice, care aveau să ajute oamenii care sufereau de o boală rară. Asemeni lui, Terral şi Margaret Hardy voiau să fie liberi, să scape de nedreptate şi intoleranţă şi să se implice în ceva care să-i facă fericiţi, mândri, şi siguri pe situaţia lor. Beverly şi Leif Johnson nu şi-au început afacerea doar ca să facă bani. Ei aveau copii de care le păsa şi cauze în care se implicaseră, în tot statul Oregon. Capitalismul generos nu vorbeşte despre cum să faci bani, ci despre a fi liber şi a face ceea ce visezi.

Aceste scurte mărturii nu sunt menite a promova compania noastră. Există nenumărate oportunităţi în afara companiei Amway, în care capitaliştii generoşi pot avea succes, în Statele Unite şi oriunde în lume. „Oportunităţile există întotdeauna", ne reaminteşte Terral Hardy. „Nu renunţaţi. Va veni şi vremea voastră, dar trebuie să fiţi pregătiţi pentru ea", adaugă el cu un zâmbet larg. „Iar când vine, nu o lăsaţi să treacă. Noi am apucat pur şi simplu de picior un vis în care credeam, ne-am agăţat de el, şi l-am făcut să ne dea ceea ce ne promisese. Atâta tot."

Dr. Menn şi familia Hardy voiau să aibă mai mulţi bani ca să-şi atingă ţelurile strict personale. De ce vreţi să faceţi bani? Ce vreţi să faceţi cu viaţa voastră, cine vreţi să fiţi? Ţelurile înalte vin din convingeri înalte. În ce credeţi? Care sunt valorile care vă motivează şi vă ghidează viaţa?

Cu o generaţie în urmă, dacă întrebai un străin pe stradă care sunt în care crede, el sau ea ar fi răspuns probabil cam aşa: „Dumnezeu, ţara mea, familia, prietenii, educaţia şi munca!", şi probabil că până şi ordinea enumerării ar fi fost aceasta. În zilele noastre, în aceste vremuri tumultuoase de după războiul din Vietnam, după scandaluri ca Watergate, Wall Street, sau cel cu tele-evangheliştii, lucrurile s-au schimbat. Deşi statisticile nu sunt toate de acord în acest sens, tot mai multe dovezi par să vorbească despre faptul că oamenii îşi pierd încrederea în instituţiile care altădată se bucurau de cea mai mare încredere.

Deşi 98% dintre americani încă mai cred în Dumnezeu, cultele principale sunt într-un declin vizibil. Serviciul de reţea al Bisericii Episcopale, de exemplu, raportează: „O criză financiară a cutremurat toate nivelele Bisericii Episcopale şi ne-a forţat să reformulăm în mod substanţial declaraţia ce conţine misiunea bisericii în lumea de astăzi." Recent, această biserică şi-a micşorat bugetul naţional cu 5% şi a îngheţat angajările şi salariile.

Cultul presbiterian (S.U.A.) operează de asemenea în condiţii dificile, a îngheţat angajările şi a intrat în fondurile de rezervă pentru a plăti facturile restante. Oficialii cultului recunosc că până în 1994 aceste rezerve vor fi epuizate, iar cu ofertele în descreştere şi congregaţiile care trebuie să găsească mereu bani ca să-şi achite obligaţiile morale faţă de enoriaşi, bugetul la nivel naţional al cultului va seca repede.

Chiar şi Convenţia Baptistă din Sud, care are 14,9 milioane de membri, şi-a văzut veniturile scăzând: de unde înainte creşterea era de 8-13% pe an, acum, aceasta nici măcar nu acoperă rata naţională a inflaţiei.

Dacă bisericile îşi pierd enoriaşii şi ofertele de donaţii, instituţiile politice suferă încă şi mai mult de pe urma lipsei de încredere. Într-un studiu Gallup recent, doar 35% dintre cei chestionaţi au spus că au „o încredere deplină" în Congresul american. Atunci când subiecţii studiului au fost rugaţi să-şi

aprecieze senatorii care-i reprezentau, după criteriul cinstei şi al standardelor etice, 76% au considerat că aceştia se situează în categoria „mediu-scăzut" la acest capitol, iar 79% dintre cei care au apreciat, după aceleaşi criterii, congresmenii, au oferit acelaşi răspuns, „mediu-scăzut", întrebaţii fiind despre cinstea şi moralitatea acestora.

Americanii sunt prima dintre democraţiile lumii care afirmă că sunt interesaţi activ în politică, dar la votare sunt ultimii. Avem noroc dacă atingem procentul de 50% din populaţia cu drept de vot care să se ducă la urne, iar în Elveţia de exemplu, aproape 80% dintre cei cu drept de vot se prezintă la urne.

Familia americană tradiţională este şi ea în declin. Ceea ce priveam altădată ca fiind baza societăţii noastre a devenit excepţia, nu regula. Între 1960 şi 1980, numărul de divorţuri din ţară a crescut cu 100%. Dacă cifrele se vor menţine, un alarmant procent de 50% din toate căsniciile sunt menite să sfârşească printr-un divorţ. Aceasta înseamnă că 50% dintre copiii americani vor trăi măcar o parte din viaţă într-o familie cu un singur părinte.

Căsătoria nu mai este de mult ceva sfânt. De fapt, nici măcar nu mai este privită ca necesară. În 1970, 5% dintre copiii americani erau născuţi din părinţi necăsătoriţi. Deja în 1988 acest procent crescuse la 26%. Tot în anul 1970, 12% dintre copiii americani trăiau în familii cu un singur părinte, iar în 1992, acest procent ajunsese la 25%, adică mai dublu.

Ideea mea nu este de a face morală sau de a critica şi condamna. Deşi sunt devotat valorilor tradiţionale ale familiei, uneori divorţul chiar este cel mai bun mod de a proteja o soţie sau un copil de conflicte constante, violenţă şi abuzuri sexuale. Mi-aş dori ca fiecare copil să aibă ocazia de a creşte într-o casă iubitoare şi puternică, alături de părinţi drăgăstoşi şi care să-i ofere încredere şi siguranţă, dar am văzut părinţi singuri care erau foarte curajoşi şi foarte devotaţi, şi care îşi creşteau copiii foarte bine. Cunosc părinţi divorţaţi care au făcut aranjamente eficiente pentru a îşi putea îngriji copiii, şi pentru a limita suferinţa acestora din cauza unui divorţ.

Pe lângă căsătorie, chiar şi prietenia îşi pierde locul de cinste în societatea americană. Phillipe Aries, în cartea sa clasică *Centuries of Childhood: A Social History of Family Life* (Secole

de copilărie: o istorie socială a vieţii de familie), declară că „viaţa profesională şi cea de familie au sufocat cealaltă activitate [prietenia] care altădată era cea mai importantă de-a lungul vieţii." Se pare că, deşi credem în prietenie, nu avem destul timp sau energie ca să practicăm activ această credinţă.

Pe măsură ce americanii par a-şi pierde încrederea în Dumnezeu şi biserică, în ţara lor şi în cei care o guvernează, în părinţii lor şi în tradiţionala familie americană, se pare că îşi pierd tot mai mult şi încrederea în celelalte două mari instituţii rămase: şcolile şi locul de muncă.

„Avem trei feluri de deficit în această ţară", spune un fost secretar la Ministerul Educaţiei, „un deficit comercial, un deficit bugetar, şi un deficit educaţional." Douăzeci şi şapte de milioane de americani sunt analfabeţi funcţionali, şi, din păcate, majoritatea au luat şi un bacalaureat pe drumul spre analfabetism.

„Dacă o putere străină duşmană ar fi încercat să impună Americii performanţa educaţională mediocră cu care ne confruntăm astăzi," scrie un educator, „am fi privit aceasta, aproape sigur, ca pe o declaraţie de război." Nu numai că şcolile dau greş, dar rata celor care părăsesc pur şi simplu aceste instituţii este de 20% şi este în continuă creştere. Iar aceia dintre elevi care rămân şi îşi continuă cursurile arată semne de mediocritate, din cauza educaţiei pe care o primesc. Majoritatea celor din clasele superioare de la licee, de exemplu, au un nivel de cunoştinţe matematice de nivelul clasei a opta, iar rezultatele elevilor la examenele SAT de absolvire a liceului se situează mult sub nivelul celor de acum douăzeci şi cinci de ani.

Munca, deşi este ultima pe lista instituţiilor în care ne punem încrederea, aproape că nici nu mai apare pe listă. Treizeci şi trei la sută dintre cei care muncesc au răspuns, la o anchetă recentă: „Urăsc ceea ce fac, şi de abia aştept să încetez a munci." În timp ce până şi cele mai de încredere instituţii din America (biserica şi armata) se bucură de încrederea a peste jumătate din populaţie, marile afaceri nu au decât încrederea unuia din patru americani.

Dacă facem un total, instituţiile tradiţionale care erau fundamentul vieţilor părinţilor şi bunicilor noştri – Dumnezeu, ţara, familia, prietenii, educaţia şi munca – îşi pierd tot mai mult credibilitatea în faţa populaţiei. Iar asta înseamnă că avem cel puţin două probleme majore.

Mai întâi, de-a lungul istoriei, aceste instituţii majore erau sursele primare de unde oamenii îşi trăgeau valorile. Unde ne vom mai îndrepta pentru a primi un sfat, dacă nu le mai avem pe acestea? În al doilea rând, ele au fost întotdeauna un izvor de putere şi de încredere în timpuri grele. Unde ne vom mai îndrepta pentru ajutor şi suport moral, când vom avea nevoie de ele?

„Unde vrei să mergi cu viaţa ta?", iată întrebarea din spatele Crezului 3. Înainte de a putea cu adevărat să aveţi succes ca şi capitalist generos, trebuie să puteţi răspunde cinstit la această întrebare. Poate că nu v-aţi gândit prea mult la problema valorilor. Poate că aţi continuat pur şi simplu să presupuneţi, din inerţie, că ceea ce era important pentru bunicii şi părinţii voştri este important şi pentru voi. Poate că încă mai aveţi încredere şi vă bazaţi pe aceste instituţii venerabile, şi deşi le vedeţi slăbiciunile, încercaţi să vă aduceţi contribuţia ca să le schimbaţi. Poate că aţi abandonat vechile instituţii şi aţi găsit un crez nou după care să vă trăiţi viaţa. Sau poate sunteţi doar dezorientat şi debusolat de toată această discuţie, şi nu doriţi decât să fiţi lăsat în pace, ca să mergeţi şi să încercaţi să faceţi un ban cinstit, care să vă permită o vacanţă din când în când, şi plata datoriilor sau a facturilor.

Eu nu am scris această carte pentru a vă face să adoptaţi valorile mele, sau pentru a vă face să aveţi aceleaşi ţeluri în viaţă ca şi mine. Asta este, în fond, treaba dvs. Este o problemă strict personală. Există capitalişti generoşi de succes care au provenit din nenumărate şi foarte diverse sisteme de gândire. Dar, dacă nu aveţi un set de valori pozitive care să fie în centrul vieţii dvs., scopurile dvs. vor fi inadecvate şi nu vor prezenta încredere. De fapt, în loc de a vă ajuta să aveţi succes în viaţă, acestea vă pot chiar conduce pe o cale periculoasă, destructivă.

Pe când eram copil, trăiam în Grand Rapids, Michigan. În fiecare duminică, mama pregătea micul dejun pentru toată familia, şi ne conducea apoi spre uşă. „Duminica este ziua lui Dumnezeu", le amintea ea tuturor celor care nu prea aveau chef să meargă la biserică duminica dimineaţa. „Şi, vă place sau nu, o să fim acolo, împreună, în strană la biserică."

Pe vremea aceea nu prea înţelegeam foarte bine ce mi se întâmpla şi uneori mă împotriveam cu toată puterea acelei tradiţii de duminică, cu tot sufletul meu tânăr şi impetuos. Dar, deşi din

când în când mai câştigam câte o astfel de dispută, mama a fost cea care a câştigat războiul. Fie ploaie, fie soare, fie vânt, fie ninsoare, familia DeVos mergea la biserică. Iar în timpul acelor predici de duminică, ce păreau a nu se mai sfârşi, în mine a fost plantată o sămânţă care avea să-mi schimbe viaţa în mod radical. Părinţii mei, şi toţi acei preoţi, pastori, diaconi sau voluntari ale căror nume nici măcar nu mi le mai amintesc mi-au făcut cel mai mare dar în viaţă: o hartă a drumului meu, şi un izvor de putere şi de seninătate de-a lungul drumului.

Mulţumită mamei mele, sistemul meu de valori este bazat pe tradiţia creştină. „Care este cea mai mare poruncă?" l-a întrebat un tânăr o dată pe Christos. Ce întreba el de fapt? Este întrebarea din spatele Crezului 3. Ce trebuie să fac ca să găsesc un scop în viaţă? Pe ce poruncă sau valoare trebuie să-mi clădesc ţelurile?

Răspunsul lui Christos a fost simplu, dar nu uşor. „Iubeşte-l pe Dumnezeu", a spus el, „şi iubeşte-ţi aproapele ca pe tine însuţi." Din această poruncă se trag toate ţelurile mele. Iar în lumina strălucitoare a răspunsului Său îmi analizez toate aceste ţeluri. Urmând tradiţia creştină, mă aflu pe acest pământ ca să îl iubesc pe Dumnezeu, să mă iubesc pe mine însumi, şi să-mi iubesc aproapele. Ştiu că simplific la maximum ideea, dar acestea sunt valorile pe care încerc să îmi fundamentez orice decizie. Uneori reuşesc. Alteori dau greş. Dar întotdeauna, succesul a ceea ce fac trebuie evaluat pornind de la această întrebare simplă: cât de bine am ştiut să iubesc?

Poetul american Robert Frost scria aceste cuvinte importante în opera sa *The Black Cottage*: „Majoritatea schimbărilor pe care ni se pare că le vedem în viaţă sunt datorate adevărurilor care sunt sau nu mai sunt la modă." În acest moment al istoriei, dragostea nu mai este la modă. Dacă instituţiile noastre au dat greş, sau dau greş în continuare, acest lucru se întâmplă pentru că au uitat că dragostea trebuie să se afle pe primul plan.

Dacă biserica are nevoie de reformă, această reformă începe în momentul în care redescoperim ce înseamnă să îl iubim pe Dumnezeu, să ne iubim pe noi înşine, şi să ne iubim aproapele. Dacă statul sau guvernul nu îşi îndeplineşte datoria, acest lucru se datorează faptului că cei care guvernează au uitat că fiecare buget şi fiecare lege trebuie să se bazeze pe dragoste. Familiile şi

prieteniile care eşuează sunt acelea care nu mai pun dragostea în centrul relaţiei respective. Dacă doriţi să aveţi note mai mari, sau o productivitate crescută, daţi dragostei o şansă, la şcoală şi pe piaţă. Marea schimbare de care avem nevoie, ca popor şi ca naţiune, va începe în momentul în care indivizii din instituţiile de marcă ale acestei ţări vor începe iarăşi să se iubească unul pe celălalt.

W. H. Auden spunea: „Trebuie să ne iubim unul pe altul, sau să murim." Eu nu ştiu exact ce înseamnă să ne iubim unul pe altul. Voi ştiţi? Cu aproape 2000 de ani în urmă, apostolul Pavel a descris dragostea într-unul dintre cele mai frumoase şi mai instructive pasaje scrise vreodată.

De aş grăi în limbile oamenilor şi ale îngerilor, iar dragoste nu am, făcutu-m-am aramă sunătoare şi chimval răsunător.

Şi de aş avea darul proorociei şi tainele toate le-aş cunoaşte şi orice ştiinţă, şi de aş avea atâta credinţă încât să mut şi munţii, iar dragoste nu am, nimic nu sunt.

Şi de aş împărţi toată avuţia mea şi de aş da trupul meu ca să fiu ars, iar dragoste nu am, nimic nu-mi foloseşte.

Dragostea îndelung rabdă; dragostea este binevoitoare, dragostea nu pizmuieşte, nu se laudă, nu trufeşte.

Dragostea nu se poartă cu necuviinţă, nu caută ale sale, nu se aprinde de mânie, nu gândeşte răul.

Nu se bucură de nedreptate, ci se bucură de adevăr.

Toate le suferă, toate le crede, toate le nădăjduieşte, toate le rabdă.

Dragostea nu cade niciodată. Cât despre proorocii – se vor desfiinţa; darul limbilor va înceta; ştiinţa se va sfârşi.

Pentru că în parte cunoaştem şi în parte proorocim.

Dar când va veni ceea ce este desăvârşit, atunci ceea ce este în parte se va desfiinţa.

Când eram copil, vorbeam ca un copil, simţeam ca un copil, judecam ca un copil; dar când m-am făcut bărbat, am lepădat cele ale copilului.

Căci vedem acum ca prin oglindă, în ghicitură, iar atunci, faţă către faţă; acum, cunosc în parte, dar atunci voi cunoaşte pe deplin, precum am fost cunoscut şi eu.

Şi acum rămân acestea trei: credinţa, nădejdea, dragostea. Iar mai mare dintre acestea este dragostea.

(Epistola întâi către Corintieni a Sf. Apostol Pavel, 13: 1-13)

Ne ia o viaţă să învăţăm ce este dragostea. Şi cât ne mai împiedicăm pe drum, şi cum mai dăm greş! Însă ce dar incredibil este acela de a avea dragostea ca valoare centrală, de a-ţi construi toate ţelurile pornind de la ea, şi de a-ţi măsura toate acţiunile în funcţie de ea. Aici îşi face apariţia capitalismul generos. Este capitalism bazat pe iubire. Capitaliştii generoşi fac tot ce le stă în putinţă pentru a-l iubi pe Dumnezeu, pentru a se iubi pe sine şi pentru a-şi iubi aproapele. Dragostea este valoarea de bază pe care se construieşte tot restul.

Vă amintiţi vechiul proverb cu „dragostea trece prin burtă"? Capitaliştii generoşi ştiu prea bine că toată această discuţie despre dragoste este inutilă, doar o flecăreală, atunci când omului îi este foame, sau când nu are unde locui, sau este nefericit. Capitalistul generos întinde mâna celor care au nevoie şi spune: „Intraţi. Este destul pentru toată lumea!"

– Pe când eram copil, îşi aminteşte Jack Daughery, şi culegeam cireşe zece ore pe zi în soarele arzător de vară, îmi amintesc că îi uram pe acei patroni îmbuibaţi şi pe şefii culegătorilor. Iar când le vedeam copiii bine îmbrăcaţi călărind pe câmpuri, mă uram pe mine însumi pentru hainele mele rupte şi faţa mea murdară de praf. Şi dacă m-aş fi gândit la Dumnezeu pe vremea aceea, probabil că L-aş fi urât şi pe El, pentru nedreptatea şi inechitatea de care am avut parte, eu şi părinţii mei, în timpul copilăriei mele.

La vârsta de 14 ani, Jack s-a dus să muncească împreună cu părinţii lui într-o fermă din Grandview, Washington, unde culegeau cartofi.

– Eu lucram pe câmp, la cartofi, şi trebuia să scot buruienile din canalele vechi din lemn, pentru irigare. Era plin de şobolani şi de şerpi care se ascundeau pe acolo. De fiecare dată când întindeam mâna după buruieni şi gunoaie, mi-era frică să nu-mi mănânce vreun şobolan degetele, sau să nu mă muşte vreunul din şerpii cu clopoţei. Pe vremea când aveam deja 15-16 ani, puteam deja să car pe umăr un sac întreg de cartofi şi să-l arunc în camion. Până la urmă, după ce am trecut prin fiecare din muncile de la acea fermă, care avea şi o fabrică unde se ambalau cartofii, patronii m-au promovat, şi am devenit şef. Curând după aceea, m-am căsătorit cu Rita, care era una din fiicele unui fermier din Nebraska.

– Faptul că eram manager în acea fabrică era o mare realizare pentru mine: nimeni din familia mea nu ajunsese aşa de sus, şi nimeni nu se aştepta ca eu să reuşesc. Şi am condus acel loc ca şi cum ar fi fost propria mea fabrică. Veneam devreme şi plecam târziu. Pe când toată lumea se grăbea spre uşă la ora cinci, eu mai stăteam patru-cinci ore, ca să mă asigur că totul era pregătit pentru schimbul de a doua zi dimineaţă. În fond, eram copil de zilier. Aveam o mentalitate de lucru gen „cât e ziua de lungă".

– Nu după mult timp, continuă Jack, a trebuit să recunosc că Rita avea dreptate. Arareori o vedeam. În fiecare zi, eram divorţaţi timp de 12 ore. Ea lucra în două schimburi ca şi cosmeticiană, eu practic îmi duceam viaţa la fabrică. Iar în adâncul sufletului meu, eram tot mai nemulţumit. Nu reuşeam să fiu un soţ şi un tată potrivit, aşa că nu mă puteam iubi. Cum aş fi putut să o fac? Investeam între 12 şi 16 ore pe zi în munca mea, şi nu primeam nici un fel de apreciere sau mulţumire pentru asta de la patroni, sau de la colegi, aşa că nu puteam să-i iubesc. Iar Dumnezeu devenea din ce în ce mai îndepărtat. Nu aveam timp nici să-L iubesc, nici să-L urăsc. Pur şi simplu dispăruse într-un fel din viaţa mea.

Jack şi Rita au început să caute o afacere pe cont propriu care să-i poată ajuta să aibă o viaţă a lor. Când au găsit-o, au adoptat acea afacere şi şi-au dedicat vieţile „cu normă întreagă" acesteia. Mentorii lor din afacerea Amway le-au arătat un anume fel de dragoste pe care nu o primiseră niciodată de la patronii lor, în livezile de cireşe, sau în fabrică. Acea comunitate de prieteni şi de colegi care i-au descoperit în afacerea Amway era alături de ei, ori de câte ori îşi aniversau vreo reuşită, şi îi alinau, în clipele grele.

Nu a fost uşor să facă afacerea să meargă. Curând au învăţat că trebuiau să arate aceeaşi dragoste consumatorilor şi celor din grupul lor de distribuitori, ca cea pe care o primiseră ei înşişi. Începutul noii lor afaceri cerea la fel de mult timp, energie şi sacrificiu ca şi înainte.

– Locuiam într-un apartament mic de tot, îşi aminteşte Rita. Din bucătărie, întindeam mâna şi puteam lua ceva din dormitor. Am investit 29 de dolari şi câţiva ani de muncă grea ca să ne vedem visurile împlinite. La început, aveam un serviciu ziua, iar afacerea noastră se derula după servici, seara şi la sfârşit de săptămână. Până la urmă, amândoi am ajuns să lucrăm cu normă întreagă pentru această afacere. A fost greu la început, dar în sfârşit suntem împreună. Iar astăzi, acea „mică" afacere aduce milioane de dolari pe an. Încă şi mai important este faptul că ea nu aparţine nimănui altcuiva. Este a noastră. Acum suntem liberi să ne ajutăm pe noi înşine şi pe alţii, într-un mod în care nu am îndrăznit să visăm înainte.

Care sunt ţelurile voastre? Unde vreţi să mergeţi cu viaţa voastră? Jack şi Rita se iubeau pe ei înşişi destul de mult cât să-şi stabilească anumite ţeluri, să-şi asume riscuri, să facă schimbări. În acest proces, ei au învăţat cum să îl iubească pe Dumnezeu şi pe cei care le erau aproape. Băiatul de zilier este acum multimilionar. Copiii lor au propria lor piscină în care să înoate. Stă într-un cartier select, într-un oraş select şi lumea lui este alta, pentru că el şi soţia sa, Rita Daugherty, au acum mai mult timp şi bani ca să-şi permită să iubească la modul practic, să schimbe vieţile altora în bine.

Într-un discurs din 1959, când războiul rece devenise deja arzător de fierbinte, John F. Kennedy spunea: „Dacă îl scrii în chineză, cuvântul „criză" este format din două caractere: unul este cel pentru pericol, celălalt înseamnă oportunitate."

Trăim vremuri în care instituţiile importante trebuie reînnoite şi recreate. Este un timp al oportunităţilor, un timp în care putem crea noi soluţii, noi instituţii şi noi abordări, pentru a rezolva problemele cu care suntem confruntaţi. În trecut, marile crize au creat mari oportunităţi şi civilizaţiile s-au recreat şi s-au format cu o energie nouă, izvorâtă din acestea.

Dacă muncim din greu ca să descoperim şi să practicăm actul de a iubi pe aproapele nostru, în biserici, în guverne, în casele, şcolile şi fabricile noastre, în birouri, economia noastră ar putea fi schimbată şi ar putea căpăta o nouă direcţie, iar poporul nostru ar fi liber să-şi creeze scopuri care să-i schimbe viaţa, şi, ficare cu ajutorul aproapelui său, vom fi în stare să le şi atingem.

Amintiţi-vă de Jack Daugherty, fiul zilierului, care şi-a petrecut copilăria culegând cireşe în soarele fierbinte de vară, şi dorindu-şi ceva mai bun. Amintiţi-vă de Rita Daugherty, care a crescut la o fermă din Nebraska, sperând că într-o bună zi va avea şi ea o afacere a ei. Capitalismul generos a ajuns la familia Daugherty, şi le-a întins mâna, iar speranţele lor de a avea o viaţă mai bună s-au împlinit.

BCU IAŞI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

4

De ce sunt banii aşa de importanţi ca să ajungem acolo?

CREZUL IV

Noi credem că organizarea finanţelor – a-ţi plăti datoriile, a învăţa să împărtăşeşti cu ceilalţi, a stabili limite financiare şi a le urma cu fidelitate – este începutul procesului de eliberare a vieţilor noastre, ca să putem apoi să mergem înainte.

De aceea, trebuie să ne plătim facturile şi să ne organizăm priorităţile financiare.

Într-o seară frumoasă din toamna anului 1972, în Carolina de Nord, Hal şi Susan Gooch conduceau încet spre casa familiei Finch, din centrul oraşului Thomasville. Hal avea doar 25 de ani şi tocmai îşi terminase serviciul militar. Sussan avea 22, şi era operator pe calculator pentru o mare companie din parcul industrial ce se întindea lângă apartamentul lor. Hal lucra pentru tatăl, său, în afacerea cu cherestea şi mobilă a familiei. Adesea, când tinerii treceau pe lângă vila familiei Finch, înconjurată de o proprietate de 12 acri, se întrebau dacă vor fi vreodată în stare să-şi împlinească visele de a avea o casă ca aceea şi o familie.

– Familia Finch era proprietara companiei Thomasville Furniture, îşi aminteşte Hal. În orăşelul nostru locuiau cam 16.000 de persoane, iar dintre aceştia, 6.000 lucrau pentru domnul Finch. Nici nu era de mirare că-şi permitea o asemenea vilă luxoasă.

– Era una dintre cele mai bogate familii din oraşul nostru, îşi aminteşte Susan, şi în multe dintre acele seri înmiresmate ne

plimbam pe lângă proprietatea lor, întrebându-ne dacă şi noi vom avea vreodată atâţia bani încât să locuim într-un loc atât de frumos.

– Eu aveam un salariu decent la firma tatălui meu, spune Hal. Nu era prea mult, dar ar fi trebuit să ne ajungă. Iar Susan era plătită cu ora, la un serviciu suplimentar, care ne ajuta să ne ajungem cu banii. Dar, după ce ne plăteam facturile, lumina, apa, gazele, şi ratele, nu ne mai rămânea aproape nimic.

Hal şi Susan Gooch încă îşi mai aduc aminte de acele nopţi de demult în care visaseră să aibă destul bani cât să se mute din acel apartament ieftin, cu chirie, poate chiar într-o casă pe măsura viselor lor. Apoi, într-una din acele nopţi minunate, în inimile lor a început să crească un vis:

– Nu numai că o să avem o casă mare într-o bună zi, şopti Hal, dar o să fim chiar proprietarii reşedinţei Finch, din Thomasville.

Susan a zâmbit, i-a strâns mâna soţului său, şi s-a întrebat dacă aveau cu ce să-şi plătească facturile pe luna aceea. Nici vorbă să se gândească la o casă de mai multe milioane de dolari.

Cunoaşteţi acest sentiment? Aveţi un vis, dar vă întrebaţi mereu dacă o să vă puteţi permite să vă îndepliniţi acea speranţă? Dacă sunteţi angajat, vă este de la o zi la alta tot mai greu să vă ajungeţi cu banii timp de 30 de zile? Dacă sunteţi şomer, aveţi un val de teamă care vă cuprinde de fiecare dată când vine poştaşul? Oare visele voastre de a avea o casă nouă, sau o maşină, sau o vacanţă cu familia, sau chiar un mic cont de economii în bancă sunt erodate de muntele de facturi care trebuie plătite lunar?

– Nici unul dintre noi nu avea facultate, explică Susan. Părinţii noştri nu erau bogaţi. Nu aveam nici un unchi, bunic sau mătuşă bogată care să ne lase vreo moştenire. Preţurile creşteau mereu iar salariile noastre deveneau prea mici, pe zi ce trecea.

– Dacă aveam să ne vedem visele împlinite, îşi aminteşte Hal, trebuia să facem mai mulţi bani. Pur şi simplu nu exista altă cale. Banii păreau a fi singura soluţie.

Banii! Albert Camus, scriitorul existenţialist francez, scria în *Însemnări: 1935-1942*: „E un fel de snobism spiritual să crezi că poţi fi fericit fără bani." Dorothy Parker i-a spus o dată unui ziarist că cele mai frumoase cuvinte din lume sunt „ziua de salariu". Margaret Thatcher, fostul prim-ministru britanic, spunea o dată:

„Nimeni nu şi-ar fi amintit de Bunul Samaritean dacă acesta ar fi avut doar intenţii bune. El avea şi bani."

Bani! Fie că sunteţi de acord cu Sf. Pavel, în epistola sa către Matei, unde spune că „dragostea de argint este rădăcina tuturor relelor", fie că vă entuziasmaţi la replica lui George Bernard Shaw: „Lipsa banilor este rădăcina...", veţi fi probabil de acord că a face şi a cheltui bani (sau a-şi face griji despre obţinerea şi cheltuirea lor) ne consumă o mare parte din fiecare zi, şi adesea ne ţine treji nopţile.

Vestea cea bună este aceasta: există o mulţime de feluri de a face mai mulţi bani. Dar vestea cea proastă este că înainte de a vă lansa într-o nouă afacere, sau de a continua o afacere deja începută, trebuie să vă organizaţi finanţele. Există un vechi proverb, căruia mulţi nu-i dau ascultare: „Dacă nu te poţi descurca cu banii pe care-i produci, n-ai să te mai descurci mult timp." Iisus a spus-o în felul următor: „Cine crede în cele mărunte, crede şi în cele mari."

– Oamenii nu-şi pot rezolva problemele cu banii prin crearea altor încurcături financiare, ne sfătuieşte Bill Britt, unul dintre cei mai prosperi dintre distribuitorii independenţi Amway, cu o organizaţie ce include sute de mii de persoane din Statele Unite ale Americii şi din lumea întreagă. Trebuie să începi cu începutul, adaugă el.

– Cei care au probleme financiare trebuie mai întâi să-şi plătească toate datoriile, sau cel puţin să-şi facă un plan sau un proiect pentru a rezolva acest lucru, adaugă Jim Janz, unul dintre cei mai prosperi distribuitori independenţi Amway din Canada. Apoi, ei sunt pregătiţi să meargă un pas mai departe, să-şi asume noi riscuri, să înceapă noi aventuri.

Să fim cinstiţi. Majoritatea oamenilor habar nu au cum să-şi chibzuiască banii. Problema este simplă: cheltuie mai mult decât câştigă. Dar rezolvarea problemei nu este aşa de simplă, mai ales după ce cheltuielile s-au făcut deja. O dată ce aţi intrat într-o încurcătură, teama, sentimentul de vinovăţie şi de neajutorare tind să vă impregneze fiecare gând şi fiecare acţiune.

În cartea sa *Of Human Bondage*, Somerset Maugham scria: „Banii sunt ca un al şaselea simţ fără de care nu putem să le folosim complet pe celelalte cinci." Se pare că prea mulţi dintre noi au

eşuat în a dezvolta acest al şaselea simţ de care vorbeşte Maugham, iar consecinţele asupra vieţilor personale sunt copleşitoare.

Să privim cifrele. Conform experţilor, o gospodărie americană de nivel mediu are datorii de 71.500 de dolari, inclusiv ipoteca pe casă. Nu vi se pare prea mult? Comparaţi această sumă cu cei 27.700 pe care îi datorează în medie o familie din Germania sau – pregătiţi-vă să fiţi uimiţi – o familie elveţiană, a cărei datorie este de 800 de dolari.

Dependenţa de cărţile de credit şi folosirea lor abuzivă este una din sursele majore ale datoriilor consumatorului american. Numai în Statele Unite ale Americii există peste 1,3 miliarde de cărţi de credit în circulaţie, iar 80% dintre adulţii americani au cel puţin o carte de credit. De curând, American Express a avut un volum de cheltuieli de aproximativ 100 de miliarde de dolari. Cel puţin 75 de milioane de americani erau în urmă cu plata cărţilor de credit. Un proprietar de carte de credit tipic datorează cam 2.474 de dolari pentru cartea de credit însăşi şi plăteşte anual 465 de dolari în taxe suplimentare, la o dobândă anuală de 18,8%.

Din nefericire, nu există o soluţie simplă pentru milioanele de americani care au datorii de milioane de dolari. Dependenţa de cărţi de credit şi folosirea lor abuzivă nu pot fi rezolvate decât de fiecare în parte. Sunteţi dependenţi de bucuria de a folosi această bucată de plastic? V-aţi evaluat cinstit dependenţa? Există un mod simplu de a descoperi acest lucru. Răspunsul la întrebările de mai jos ar trebui să constituie un început de evaluare.

Câte cărţi de credit aveţi? Ce datorii aveţi pe fiecare dintre ele? Aţi adunat aceste datorii la un loc? Câtă dobândă şi ce penalizări datoraţi? Aţi adunat toate acestea? Care este totalul datoriilor dvs. din cărţi de credit? Dacă veniturile dvs. rămân neschimbate, cât vă va lua ca să plătiţi aceste datorii, fără a mai vorbi de acumularea dobânzii? Iar între timp, cât vă mai puteţi permite să cheltuiţi?

Studenţii sunt „segmentul de bază" pentru companiile de cărţi de credit. Deja, 3,9 milioane de studenţi au cel puţin o carte de credit, adică 70% dintre cei 5,6 milioane de studenţi la zi ai Americii, înscrişi la colegii cu durata studiilor de patru ani. Aceasta reprezintă o creştere în numărul de proprietari tineri de cărţi de credit, cu aproximativ 40% numai în ultimii doi ani. Majoritatea

cărţilor de credit sunt oferite fără a se cere semnătura unui garant; cererile pentru obţinerea acestora nu includ obligativitatea de a avea economii la bancă, sau de a avea un anume venit lunar. Această „ciumă de plastic" a ajuns să submineze întreaga naţiune, economia Statelor Unite, şi ea se îndreaptă tot mai mult spre populaţia tânără.

Studenţii americani câştigă în medie 153 de dolari pe săptămână din lucrul cu jumătate de normă şi din ceea ce primesc de la părinţi. Dacă cheltuiesc numai 105 dolari pe săptămână pe distracţii, îmbrăcăminte, sau alte produse, aceste sume adunate reprezintă 60 de miliarde de dolari pe an, iar companiile de cărţi de credit îşi cer partea din aceşti bani.

Un profesor de economie de la Universitatea Texas Tech a spus o dată ziarului *Washington Post* că descoperise că în clasele sale, studenţii aveau până la 10 cărţi de credit, fiecare cu o limită de 100 de dolari.

– Am văzut copii cu datorii de 50-70.000 de dolari, recunoaşte ea. Îşi cheltuie banii pe pizza, haine, taxe, cărţi, distracţie, călătorii, cadouri pentru prietene, ghete, ceasuri, cadouri de logodnă, etc. Copiii pur şi simplu au luat-o razna. Nu există nici o bază financiară solidă pentru aceste tranzacţii.

Unul dintre părinţii intervievaţi pentru articolul din *Post* a ajuns la o concluzie interesantă: „Cel mai bun agent de marketing pentru promovarea valorilor de modă veche era profesoara mea din anul întâi", spune acesta. „Domnişoara Billard ne verifica conturile în fiecare miercuri, aşa că ne puteam vedea economiile crescând. Acum, copiii noştri privesc cum deficitul guvernamental creşte sub ochii lor. De ce să se mai abţină?"

Este un joc periculos, acesta al învinovăţirii altor oameni sau instituţii pentru problemele noastre financiare. Însă în acest caz, părintele frustrat a ajuns la o concluzie corectă. Cei pe care i-am trimis la Washington ca să ne reprezinte nu sunt un exemplu bun pentru americani, fie ei tineri sau bătrâni. Dacă şi dvs. credeţi că utilizatorii individuali de cărţi de credit acţionează iresponsabil în zilele noastre, uitaţi-vă la felul în care îşi cheltuieşte guvernul resursele.

Încă din 1895, SUA a avut primul surplus comercial, iar acesta a continuat până în 1988. Timp de zeci de ani, noi am fost sursa

de credit a lumii întregi. Acum, deodată, devenim naţiunea cea mai înglodată în datorii. Doar în 1990 deficitul comercial al Americii a fost de peste 100 de miliarde de dolari. În 1991, el a crescut cu încă 279 de miliarde. În ziua de astăzi, datoria totală a guvernului american este estimată la peste 3,5 mii de miliarde de dolari. Am putea să o plătim dacă fiecare persoană de pe cuprinsul SUA, bărbaţi, femei şi copii, ar trimite 12.000 de dolari la Washington. Dar nu se poate. Prea mulţi americani datorează prea mult pe cărţile lor de credit.

Deci, cum începem drumul spre prosperitate financiară personală? În timpul interviurilor cu cei mai de succes distribuitori independenţi din Amway, am descoperit că şi ei sunt de acord cu următorii cinci paşi: mai întâi, plătiţi-vă datoriile; în al doilea rând, învăţaţi să împărtăşiţi; în al treilea rând, economisiţi măcar o sumă minoră de bani în fiecare lună; în al patrulea rând, stabiliţi limite stricte pentru cheltuieli; iar în al cincilea rând, învăţaţi să trăiţi cu acele limite.

Aristotel spunea: „Ceea ce trebuie să învăţăm să facem, învăţăm făcând." Cel mai bun plan de a vă plăti datoriile şi de a vă organiza viaţa financiară va fi acela în care vă redescoperiţi pe dvs. înşivă în timp ce faceţi acest lucru. Dar poate că o idee sau două vă vor ajuta pe acest drum.

Plătiţi-vă datoriile

Există o istorioară despre un nobil englez care se afla la strâmtoare. Când croitorul său l-a abordat, cerându-i să-i plătească ceea ce-i datora, sau măcar o dobândă la acea sumă, englezul a spus: „Nu este interesul meu să plătesc aceste sume, nici nu sunt de principiul plăţii unei dobânzi."

Deşi nu este aşa de uşor să scăpaţi de un creditor, precum a fost pentru pomposul lord englez, v-ar putea fi mai uşor dacă vă hotărâţi să începeţi să faceţi acest lucru, şi să vă organizaţi finanţele. De curând am avut o lungă discuţie cu un manager de credite la un magazin general din Grand Rapids. Era foarte sigură de felul în care majoritatea clienţilor acţionau.

– Un client bun ne va anunţa când crede că va fi în întârziere cu o plată, mi-a spus managerul. Apoi, pentru a-şi arăta buna credinţă, va include un cec sau un ordin de plată în acea notiţă, pentru a acoperi măcar o parte din datoria sa. Noi privim o astfel de persoană ca pe un client respectabil, demn de încrederea noastră. Şi vom face tot ce ne stă în putere pentru a ajuta acest client să-şi depăşească dificultăţile financiare. Însă, dacă un client nu ne sună sau nu ne anunţă, dacă nu ne trimite măcar o mică sumă de bani pe lună, până la urmă trebuie să apelăm la o agenţie profesională de recuperatori. Iar aceştia nu se-ncurcă: ei obţin întotdeauna banii.

Când am întrebat acest manager care ar fi paşii pe care crede că ar fi bine să-i facă fiecare, ca să-şi plătească datoriile, mi-a răspuns:

– Mai întâi, fiecare trebuie să facă o sumă totală a datoriilor sale. Apoi, trebuie să se gândească la un mod de a plăti o sumă săptămânală sau lunară, pe care şi-o pot permite. Apoi, trebuie să-şi anunţe sau să negocieze cu creditorii lor ca să se asigure că plăţile vor fi corecte. Iar apoi, trebuie să înceapă să trăiască după posibilităţile lor, ca să nu mai intre în asemenea necazuri.

Mie mi s-a părut un sfat bun. Ce părere aveţi? Aveţi o datorie considerabilă? Aveţi un plan pentru a o plăti? Aţi luat legătura cu creditorii? V-aţi făcut plăţile la timp? Trăiţi conform cu posibilităţile dvs.? Ştiu că acest plan pare simplist. Dar este un plan. Şi orice plan este mai bun decât nimic.

După ce Ron Rummel şi-a luat diploma în arhitectură de la Texas Tech, el a mers la Cambridge, cu o bursă Rotary, şi a petrecut un an în străinătate: s-a întors apoi în America foarte încântat de oportunităţile pe care le vedea în faţa sa, şi dornic să înceapă să muncească. În curând, Ron a obţinut o slujbă bună la o firmă prestigioasă de arhitectură. Cam în acelaşi timp, soţia lui, Melanie, a semnat un contract pentru a preda artele limbajului elevilor din gimnaziu. Apoi, fără nici un avertisment, afacerile petroliere au avut o cădere. Deodată, prosperitatea Dallas-ului s-a dus pe apa sâmbetei. Ron şi Melanie s-su regăsit şomeri şi cu datorii enorme. MasterCard-ul lui Melanie a fost revocat, şi fiecare dintre cărţile de credit din portofelul său era deja epuizată.

– Ne trebuiseră şase ani ca să terminăm colegiul, îşi aminteşte Ron, cu o mulţime de oameni educaţi care îmi arătaseră şi mă

învăţaseră cum să fac opt mii de dolari pe lună ca arhitect. Apoi, când totul s-a terminat, m-am regăsit în faţa unui distribuitor de 26 de ani care îmi prezenta planul Amway. Am semnat acest contract, recunoaşte Ron, numai ca să-mi pot plăti datoriile şi să pot petrece mai mult timp cu familia mea.

Nu glumea, să ştiţi. Plata datoriilor din cărţile de credit este unul din ţelurile majore ale multor zeci de milioane de americani. A devenit ceva comun pentru mulţi să-şi ia un al doilea serviciu ca să poată plăti aceste datorii.

– Am lucrat la afacerea mea Amway aşa cum lucram şi la servici, explică Ron. Am amânat orice alte cumpărături pe care le doream şi chiar cele de care aveam nevoie şi am lucrat şapte nopţi pe săptămână, 12 ore pe zi, ca să ne plătim datoriile.

În acest răstimp, Ron şi Melanie Rummel au realizat mult mai mult decât plata datoriilor şi răscumpărarea cărţilor de credit. Şi-au creat o afacere cu un succes enorm care le dă libertatea să petreacă mai mult timp împreună, şi cu copiii lor, să se arate generoşi cu cei de lângă ei, sau din alte ţări şi să nu mai aibă niciodată stressul cărţilor de credit sau al altor datorii de orice gen.

Înainte să putem să facem un pas înainte în viitor, trebuie să fim repsonsabili faţă de paşii pe care i-am făcut în trecut. Dacă aveţi nevoie de un plan mai complex de a ieşi din datorii, creditorul sau bancherul dvs. local vă poate ajuta. Există tot felul de cărţi şi casete, seminarii şi consilieri, care vă pot ajuta pe drumul spre succes. Dar deşi trebuie să deveniţi solvabili şi să scăpaţi de datorii, acest lucru nu este suficient. Trebuie să aveţi un plan mai amplu şi să lucraţi pentru a-l îndeplini.

Iată un plan care nu va merge niciodată. Umoristul american Artemus Ward îl descria astfel: „Să ne trăim fericiţi vieţile după propriile posibilităţi, chiar dacă trebuie să împrumutăm bani pentru asta." A împrumuta bani nu este o soluţie de a ieşi din datorii. Iar cărţile de credit au devenit principalul mijloc al americanilor de a se afunda în datorii. Rezolvarea creditelor noastre şi a problemelor cu cărţile de credit nu este o soluţie magică pentru toate datoriile, dar este un excelent început.

Adunaţi-vă datoriile de pe cărţile de credit. Dacă nu ştiţi cât datoraţi pe fiecare dintre ele, sunaţi la bancă şi aflaţi care vă este balanţa de credit actuală. Apoi adunaţi fiecare dintre aceste sume.

Apoi, adunaţi aceasta la ipoteca pe casă, împrumutul pentru maşină, vechile împrumuturi de pe vremea studenţiei, şi alte datorii pe care le mai aveti.

Cu atâtea cărţi de credit în portofele şi în buzunare, este greu să ne dăm seama care este totalul. Dar, o dată ce aţi scris acea cifra îngrozitoare pe o hârtie şi aţi reţinut-o, o dată ce deficitul dvs. total este deja clar, veţi fi mai motivaţi ca niciodată în a renunţa la folosirea cărţilor de credit, şi în a elabora un plan realist pentru plătirea acestei datorii.

Scrieţi totalul datoriilor dvs. pe bucăţi de bandă adezivă. Puneţi aceste benzi adezive pe fiecare carte de credit. Lipiţi hârtii de frigider, sau în faţa dvs., la birou. Scrieţi chiar şi pe oglinda de la baie aceste cifre.

Poate că ignoranţa este sinonimă cu fericirea eternă, dar ea este şi ultimul pas înainte de a cădea în prăpastia falimentului. O dată ce sunteţi conştient de cât de mult datoraţi, sunteţi pe cale de a va controla cheltuielile, şi de a vă achita datoriile. Doar aşa ca să vă amuzaţi, data viitoare când sunteţi tentaţi să folosiţi cartea de credit, citiţi acel semn de pe banda adezivă, unde scrie ceva de genul: „Datorez, 4.321 dolari pe această carte de credit şi 74.000 de dolari în total."

Apoi, în loc să folosiţi din nou cartea de credit, închideţi o clipă ochii şi întrebaţi-vă: „Merită să cumpăr asta? Chiar vreau să mai adaug la această datorie? Sau pot să mă descurc şi fără acest produs?"

Localizaţi şi examinaţi toate cărţile de credit pe care le aveţi în acest moment. Puneţi-le în rând, pe podea, apoi tăiaţi-le pe cele expirate. Chiar dacă sunt expirate, este periculos să le aveţi pe aproape. Există oameni cărora le place să se joace cu cărţile de credit ale altora, şi dacă vi le fură cineva, vă poate face o boacănă destul de mare. Aruncaţi-le.

Descoperiţi care dintre cărţile dvs. de credit au cea mai mică rată a dobânzii. Uneori trebuie să căutaţi mult şi bine ca să o găsiţi exact pe cea care trebuie, sau ca să vă daţi seama care este exact dobânda practicată de fiecare dintre băncile respective. Dar în mod normal, un telefon la bancă poate rezolva uşor această problemă. Puteţi economisi mii de dolari în următorii zece ani, căutând o companie de cărţi de credit cu dobândă mai mică.

Teresa Tritch, într-un articol pentru revista *Money*, ne reaminteşte că dacă putem să păträm o balanţă a cărţilor de credit, „vom economisi aproape întotdeauna pe parcursul unui, an, dacă alegem o carte de credit cu dobândă mai mică, chiar dacă trebuie să plătim o taxă anuală, în loc de a alege o carte de credit cu dobândă mare, şi fără taxă."

Dacă adăugaţi costurile pentru menţinerea datoriei de pe cartea de credit, veţi ajunge la sume uluitoare. „Pentru o sumă medie de 2000 de dolari", adaugă Tritch, „dobânda anuală la o bancă mare este de 19,8 la sută, adică 237,60 dolari." Apoi, ea spune: „Probabil că taxa anuală este de 18 sau 20 de dolari, pe care o plătiţi oricum."

Refuzaţi să plătiţi taxe anuale. Nu vă faceţi griji, banca se descurcă, oricum va avea profit de la comercianţi. Dacă pe factura dvs. este şi o taxă, sunaţi la bancă şi cereţi excluderea acesteia. Dacă nu vor să facă asta, spuneţi-le că veţi renunţa la respectiva carte de credit. Şi aşteptaţi să vedeţi ce se întâmplă. Dacă tot insistă asupra plăţii acelei taxe, apelaţi la altă bancă.

Nu purtaţi mai mult de două sau trei cărţi de credit asupra dvs. Robert McKinley, editorul *Ram Research's Bankcard Update*, recomandă o carte de credit, una singură, fără taxă anuală, şi cu o perioadă de reduceri pentru cumpărături majore pe care doriţi să le faceţi în fiecare lună, şi o alta, cu dobândă mică, pentru cumpărături uzuale; ideal, aceasta din urmă ar trebui să fie de asemenea scutită de taxe anuale. Păstraţi încă o carte de credit cu dobândă mică la îndemână doar pentru afaceri.

Ceea ce trebuie să faceţi nu este doar să eliminaţi cărţile de credit suplimentare. Plătiţi-vă toate datoriile. Anunţaţi-vă banca de faptul că vreţi să anulaţi cartea de credit. Citiţi cu atenţie factura, ca să vă asiguraţi că nu au adăugat o taxă suplimentară, pe lângă cea lunară, taxă care ar trebui să menţină cartea de credit valabilă, şi scrieţi-le dacă acest lucru se întâmplă.

Credeţi că am depăşit măsura cu această problemă a cărţilor de credit? Nici să nu vă gândiţi. Deschideţi ziarul preferat la pagina cu ştiri financiare. Citiţi titlurile. Furturile de cărţi de credit au crescut cu treizeci la sută. Furturile de cărţi de credit au atins cea mai mare rată din ultimii patru ani. Moody's Investor's Service, din New York, arăta într-un raport recent că 6,13% dintre toţi utilizatorii de cărţi de credit erau cel puţin cu 30 de zile în urmă

cu plata. Asta ar însemna că aproximativ 82 de milioane dintre cele 1,8 miliarde de cărţi de credit existente sunt în urmă cu plăţile.

Câţi indivizi sau familii reprezintă aceste 82 de milioane? Analistul de la Moody explică: unul dintre motivele pentru creşterea continuă a delincvenţelor cu cărţi de credit este faptul că „mulţi dintre cei care şi-au pierdut serviciul de curând şi au rămas şomeri folosesc creditele ca să se descurce până la găsirea următoarei slujbe." Iar când se atinge limita creditului şi nu există nici o slujbă nouă la orizont, datornicii ajung repede la faliment.

„Această creştere a delincvenţei şi a falimentului personal", avertizează Moody, „a determinat o creştere rapidă cu 42% în volumul de datorii de pe cărţile de credit, pe care băncile le consideră deja pierderi, adică nu se mai aşteaptă să le recupereze." Departamentele de cărţi de credit pierd sume enorme de bani. Iar consecinţele acestui fapt pentru această naţiune şi chiar pe plan mondial sunt cutremurătoare. Chiar în acest moment, când scriu aceste rânduri, executorii bancari avertizează că sute de banci americane cu datorii neachitate de peste 600 de miliarde de dolari se află pe muchia falimentului.

Sunteţi un dependent de cărţile de credit? Aveţi nevoie de un program de terapie de grup pentru utilizatorii înrăiţi de cărţi de credit, ceva de genul Credit Card Users Anonymous, care să vă readucă la realitate? Pare atât de uşor să obţii 100 de dolari în avans cu cartea de credit, de la un automat bancar din apropiere, mai ales când ai nevoie de bani. Dar ce se va întâmpla când va trebui să plătiţi la loc datoria, ca să nu mai vorbim de cele 18-20 de procente de dobândă care se acumulează zilnic la această datorie? Ce se va întâmpla când dvs. şi familia dvs. vă veţi pierde creditul în avans la bancă?

Nici să nu vă gândiţi măcar că executorii care scriu „irecuperabil" pe anumite facturi nu vor veni totuşi după dvs. O vor face! Şi o dată ce banca dvs. vă priveşte ca pe un duşman, vă poate face viaţa un coşmar. Va încerca să vă ia tot ce aveţi. Nu numai că creditul dvs. va fi ruinat pe viaţă, dar puteţi chiar să ajungeţi să aveţi probleme cu legea şi să faceţi închisoare pentru aşa ceva.

Aşa că, pentru cine are urechi de auzit: folosirea unei cărţi de credit pentru o achiziţie sau un avans cu bani gheaţă, atunci când

nu ştiţi cum veţi plăti la loc datoria respectivă, este pur şi simplu echivalent cu jaful unei bănci. Atunci când cheltuim bani care nu sunt ai noştri, ne asumăm un risc teribil pentru viitorul nostru şi cel al copiilor noştri. Orice facem, ca indivizi şi ca naţiune, în sensul creării unei datorii, trebuie să fie un act responsabil. Nu putem înainta în mod eficient până ce datoria nu este plătită.

Împărţiţi cu ceilalţi

Majoritatea prietenilor şi colegilor mei din afacerea noastră sunt de acord că plata datoriilor este primul pas pe care trebuie să-l faceţi pe drumul spre succes, ca şi capitalist generos. Asta nu este o noutate. Dar marea lor majoritate sunt de asemenea de acord că a învăţa să împarţi cu ceilalţi, chiar înainte de a ne putea „permite" acest lucru, este ceva ce fiecare capitalist generos trebuie să facă, chiar şi înainte de a-şi plăti datoriile.

Paul Miller, un prieten din Amway care are o afacere în Raleigh, Carolina de Nord, crede că nouăzeci la sută dintre americani ajung la strâmtoare financiară în jurul vârstei de 65 de ani.

– Suntem victimele „sindromului de colecţionar", spune el cu un zâmbet amar. Iar a ieşi din datorie este prima lecţie pe care trebuie să o înveţe această naţiune. Apoi, a adăugat ceva care ne va surprinde pe toţi:

– Primul pas pentru a ieşi din datorii, a spus el, este plata zeciuielii. Pentru a ilustra această afirmaţie, el se apleacă peste birou, ia o Biblie cam roasă de vreme şi uzată, îi răsfoieşte paginile pline cu însemnări, şi o deschide la ultima carte a Vechiului Testament.

– Dumnezeu este mânios pe poporul Său, spune el, creând un context pentru ceea ce va citi în continuare. Acesta nu şi-a hrănit flămânzii, nu a adăpostit văduvele şi orfanii, şi nu s-a îngrijit de cei asupriţi. În capitolul 3 din Maleahi, vechiul profet Îl aude pe Dumnezeu spunând: „Căci voi m-aţi înşelat". Iar când oamenii întreabă „Cum?", Dumnezeu răspunde: „Cu zeciuiala şi cu pârga."

Apoi Paul Miller a citit aceste cuvinte pline de promisiuni şi avertismente din marea tradiţie iudeo-creştină: „Aduceţi toate

zeciuielile la vistierie şi să fie merinde în casa Mea şi puneţi-Mă şi pe Mine la încercare, zice Domnul Savaot, şi veţi vedea că voi deschide, la dorinţa voastră, stăvilarele cerului şi voi vărsa din belşug binecuvântarea, spre binele vostru." (Maleahi, 3: 10)

– Oamenilor nu le vine să-şi creadă urechilor când le spunem povestea vieţii noastre, spune Debbie Miller. Când am început să dăm zece la sută din întreg venitul nostru bisericii şi să dăm alţi bani sau obiecte pentru alte cauze, am crezut în toată comunitatea noastră.

Mai târziu, vă voi împărtăşi povestea lui Paul şi Debbie Miller, şi succesul lor de afaceri, dar acum este important să luăm o pauză destul de lungă ca să luăm în serios tot ce spun ei despre a dărui.

– Nu aştepta să-ţi poţi permite ca să fii generos, ne reaminteşte Paul. Fii generos acum şi vei fi surprins de cât de mult vei primi în schimb.

Apostolul Pavel ne-a dat aceste poveţe importante despre dăruire: „Fiecare să dea cum socoteşte cu inima sa, nu cu părere de rău sau de silă, căci Dumnezeu iubeşte pe cel care dă cu voie bună." (Ep. II către Corintieni, 9:7).

Am fost şi eu tentat, aşa cum sunteţi poate şi dvs., să vorbesc despre a dărui la sfârşitul drumului, când sunt deja bani destui în cont şi mâncare pe masă. Dar Paul şi Debbie Miller ne reamintesc că dăruirea nu este sfârşitul capitalismului, ci începutul său, şi se regăseşte la fiecare pas pe drumul spre succes.

Ori de câte ori vorbim despre dăruire şi compasiune, nu vorbim doar despre donarea unui procent din veniturile noastre. Vorbim despre o atitudine de generozitate care ne afectează în tot ceea ce facem: produsele pe care le dezvoltăm, şi piaţa, fabricile pe care le construim şi maşinile pe care le punem acolo, materia primă pe care o folosim şi deşeurile pe care le creem, reclamele şi campaniile de marketing pe care le aprobăm, şi, mai presus de toate, oamenii ale căror vieţi le atingem, familiile noastre, personalul din întreprinderile noastre, clienţii sau chiar concurenţii noştri.

Dacă vom aştepta ziua în care să avem un surplus financiar ca să dăruim, poate că nu o să ajungem niciodată să o facem. Ideea lui Paul şi a lui Debbie este aceea că trebuie să fim generoşi încă de la început, pentru că pe termen lung vom primi mult mai mult, iar această concepţie trebuie luată foarte în serios.

Nici măcar nu trebuie să fiţi de tradiţie iudee sau creştină ca să împărtăşiţi. Nu trebuie să citiţi Vechiul sau Noul Testament ca să experimentaţi starea de bucurie pe care o aduce împărtăşirea şi dăruirea. Poeta americană Ella Wheeler Wilcox nu îl cita pe Iisus când a scris aceste versuri:

Atâţia zei, atâtea crezuri,
Atâtea căi mereu mai încâlcite,
Când arta singură a dăruirii
E tot ce-i trebuie acestei lumi prea triste.

Din experienţa mea, oricare ar fi religia sau convingerile lor, oamenii care dăruiesc cu generozitate încă de la începutul afacerii lor sunt aceia care au succes. Ei sunt aceia despre care clienţii îşi amintesc cu recunoştinţă şi afecţiune, şi de care chiar concurenţii îşi amintesc în acelaşi mod.

În fond, după ce totul s-a terminat, cel mai mult contează cum îşi vor aminte oamenii de tine, iar aceste amintiri noi le determinăm încă de la început. „Scopul vieţii omeneşti", scria Albert Schweitzer, „este acela de a fi în slujba altora şi de a arăta compasiune şi dorinţă de a-i ajuta pe ceilalţi."

Vă amintiţi povestea lui Schweitzer. Era un profesor-doctor renumit, şi un cercetător ştiinţific de marcă. El a fost unul dintre marii interpreţi de Bach ai lumii şi a dat concerte la orgă în toată Europa, la catedrale. Discursurile sale filosofice şi scrierile sale erau venerate chiar şi în timpul vieţii sale, şi şi-a petrecut majoritatea vieţii ca misionar în micul sătuc Lambarene din provincia Gabon, din coloniile ecuatoriale franceze din Africa.

Acolo, pe ţărmurile râului Ogowe, doctorul Schweitzer a construit un spital pentru acei „oameni uitaţi de lume". Lumea şi-l aminteşte nu pentru marile sale realizări în muzică, nici pentru cărţile pe care le-a scris sau pentru premiul Nobel pentru pace pe care l-a luat, ci pentru faprul că şi-a împărţit viaţa în mod generos cu cei care aveau nevoie de el. Nu trebuie să fiţi un misionar ca să faceţi asta. Un capitalist generos are aceleaşi oportunităţi în faţa sa în fiecare zi din viaţă.

„Cea mai bună parte din viaţa unui om bun", scria Wordsworth, „sunt acele mici acte de bunătate şi iubire, fără nume şi uitate."

Puţini dintre noi vom avea vreodată faima lui Schweitzer sau elocvenţa lui Wordsworth. Dar nu contează. Chiar şi ei afirmă că faima este o iluzie. Ceea ce este cu adevărat important, este dăruirea pentru bucuria de a da. Majoritatea actelor noastre de dăruire vor ramâne fără ecou, vor fi uitate, dar totuşi le facem. Nu doar fiindcă este bine pentru afaceri, ci pentru că îl onorează pe Creatorul nostru. Ele dau speranţă şi ajutor celor nevoiaşi şi un sentiment de bucurie şi merituozitate nouă înşine. Criticul social radical Ivan Ilici spunea aceste cuvinte de neuitat: „Omul trebuie să aleagă dacă vrea bogăţia lucrurilor sau pe cea a folosirii acestora." Fiecare act de dăruire, mai ales când „nu ne permitem", ne eliberează!

Economisiţi un pic în fiecare zi

Mama mea mi-a dat prima puşculiţă, una dintre acelea pictate de mână, din metal. Era o pasăre şi monezile se introduceau prin ciocul ei, iar apoi se apăsa o pârghie care le trimitea înăuntru. o dată pe lună, după terminarea orelor de şcoală, mama şi cu mine mergeam la filiala locală a bancii First Kent şi făceam un depozit în contul meu de economii. Îmi plăcea să mă uit la funcţionarul de la ghişeu care completa formularul în carnetul meu de cecuri. Apoi, semna şi ştampila carnetul.

Aţi avut o puşculiţă în copilărie? Pe vremea aceea, eram o generaţie de oameni chibzuiţi. Fiecare familie avea un cont de economii, oricât de mic. Şi în fiecare zi de salariu, tata mergea la bancă să depună o anumită sumă. Chiar şi în cele mai negre vremuri, fiecare familie încerca să economisească ceva în fiecare lună.

Acum timpurile s-au schimbat. Americanii economisesc mult mai puţin decât orice altă naţiune industrializată. În decursul unei singure generaţii, rata medie a economiilor noastre a scăzut cu şase la sută. Pe când japonezii economisesc cam 19,2% şi elveţienii 22,5 la sută din veniturile lunare, americanii economisesc doar 2,9%. Aceasta înseamnă că fiecare familie americană are aproximativ 4000 de dolari puşi la păstrare pentru zile negre, în timp ce elveţienii au 19.971 de dolari, iar japonezii 45.118.

Ce procent din veniturile dvs. economisiţi în fiecare lună? Cât aveţi în bancă pentru o stare de urgenţă? Nu uitaţi regula de bază a economiilor. Aveţi nevoie de cel puţin salariul pe o lună într-un cont bancar ca să vă protejaţi de un eventual dezastru. Dat fiind acest standard, sunteţi în urmă sau înainte cu economiile?

Editorii publicaţiei *Where We Stand* (Unde ne situăm) au ajuns la concluzia că „pe termen lung, economiile scăzute nu numai că subminează siguranţa unei familii, dar micşorează sever şi volumul necesar pentru o investiţie în viitorul acelei familii."

Ştiu că poate părea greu, mai ales când aveţi datorii, şi aveţi pe zi ce trece tot mai multe plăţi de făcut, dar pe termen lung veţi fi surprins câţi bani puteţi economisi chiar şi în cele mai nefavorabile situaţii, dacă puneţi ceva în cont în fiecare lună.

Editorii publicaţiei *Black Enterprise* recomandă ca fiecare familie să aibă cel puţin salariul pe trei luni într-un cont special, pentru situaţii de urgenţă. De asemenea, sugerează că familiile cu copii ar trebui să înceapă să economisească bani pentru facultate, chiar şi 20 de dolari pe săptămână, într-un fond mutual sigur, care asigură o dobândă de 10% pe an. În 15 ani, spun ei, veţi fi câştigat 35.000 de dolari.

Din nefericire, banii din economiile dvs. pot fi necesari înainte de facultatea copiilor, sau înainte de anii de pensionare. Costurile asistenţei medicale sunt cutremurătoare. Preţurile reparaţiilor casei sau maşinii cresc pe zi ce trece. Cine ştie ce alte cheltuieli veţi mai trebui să faceţi luna viitoare? Oricare ar fi necesităţile lor, oamenii nu sunt pregătiţi să le facă faţă, deoarece majoritatea trăiesc dincolo de ceea ce îşi permit şi nu pun nimic la bancă.

Vă amintiţi de numele lui S. S. Kresge? S-a născut dintr-o familie săracă, în zona olandeză a statului Pennsylvania, imediat după Războiul de Secesiune. Şi-a început cariera ca şi comis voiajor pentru o companie de maşini. Kresge era încântat de planul lui Frank Woolworth de a introduce tranzacţiile pe loc în toate magazinele din ţară, iar prin 1932 el avea deja mai multe sute de magazine care erau proprietatea sa.

Kresge era un susţinător fervent al economiilor. Conform celor care i-au scris biografia, „avea o ambiţie de-o viaţă să facă bani, şi o obsesie să-i păstreze." La sfârşitul vieţii sale, era unul dintre cei mai bogaţi oameni din America, şi totuşi a renunţat să mai

joace golf, pentru că pierdea prea mult. Purta o pereche de ghete pâna ce se scâlciau. Iar când tălpile deveneau atât de subţiri încât intra apa în pantofi, Kresge punea ziare în aceştia. Primele sale două soţii au divorţat de el, iar motivul a fost în ambele cazuri zgârcenia sa.

Astăzi, Fundaţia Kresge este una dintre cele mai importante instituţii filantropice din America, cu o reputaţie enormă a generozităţii şi viziunii sale. Ani de zile după moartea sa, Kresge încă mai dăruieşte bani. Universităţi, spitale, şi organizaţii de servicii din toată ţara sunt acum beneficiarele zgârceniei lui din timpul vieţii. Şi totuşi, nu mă pot abţine să nu întreb, nu ar fi fost oare mai mulţumit domnul Kresge dacă ar fi învăţat să împartă şi să dăruiască atât cât era încă în viaţă şi putea să culeagă bucuria acestor acte? Este cel puţin o întrebare pe care fiecare dintre noi trebuie să şi-o pună, mai ales în timpul acelor perioade dificile, când atâţia oameni sau instituţii caritabile au nevoie de ajutor.

Stabiliţi limite financiare şi respectaţi-le cu fidelitate

Într-unul din discursurile sale pentru Camera Comunelor, Margaret Thatcher a spus simplu: „Eu aparţin unei generaţii care nu cheltuie decât atunci când are deja banii în mână." Orice aţi crede despre primul ministru al Angliei şi despre politica sa, este timpul să-i luaţi serios în considerare înţelepciunea cuvintelor.

Două probleme urmează de aici. Mai întâi, majoritatea oamenilor nu au o idee clară asupra balanţei de credit din contul lor bancar, ca să nu mai spunem despre cât datorează. În al doilea rând, niciodată nu-şi stabilesc un buget fix personal sau familial, sau dacă o fac, nu îi respectă limitele.

Aşa că, fără un astfel de buget, chiar dacă au bani pe mână, nu-şi amintesc că acei bani sunt deja planificaţi pentru a plăti o anume datorie, pentru a fi împărţiţi cu alţii, sau pentru a fi puşi la bancă, în contul de economii. Astfel încât continuă să cheltuie, ca beţivii într-o criză alcoolică, şi apoi, a doua zi diminieaţă se întreabă de ce sunt aşa de mahmuri şi-i doare capul.

Dacă nu aveţi un buget, de ce să nu petreceţi o vineri sau o sâmbătă după amiază planificându-vă unul, ca un fel de „petrecere a bugetului"? Regulile sunt simple: stabiliţi nişte limite financiare şi respectaţi-le.

Adunaţi toată familia. Dacă sunteţi necăsătorit, puteţi juca acest joc de unul singur. Dacă sunteţi căsătorit şi nu aveţi copii, jucaţi-l în doi. Fiţi ingenioşi. Distraţi-vă. Oferiţi premii. Gustări. Răsplătiţi jucătorii (chiar şi pe dvs. înşivă) cu un eveniment special, cum ar fi mersul la un film sau la plajă, o dată ce s-a terminat planificarea. (Asiguraţi-vă că nu depăşiţi bugetul) Discuţiile despre bani nu trebuie să fie o tortură. Pot fi chiar foarte distractive. Încercaţi!

Nivelul 1. Adunaţi la un loc toate cheltuielile curente lunare, incluzând asigurările, sau taxele bianuale, sau anuale; toate fac parte din cheltuielile obligatorii.

Nivelul 2. Adăugaţi în suma care trebuie plătită pentru datorii trecute şi suma pe care doriţi să o împărţiţi cu alţii, care poate au mai multă nevoie decât dvs. de bani, şi suma pe care doriţi să o economisiţi.

Nivelul 3. Scădeţi totalul de la nivelurile 1 şi 2 din venitul dvs. lunar. Dacă aveţi ceva bani puşi deoparte, puteţi să alocaţi o anumită sumă pentru fiecare membru al familiei, pentru cheltuieli de buzunar, sau pentru a plăti mai repede datoriile, etc.

Dacă nu vă rămâne nimic, sau, şi mai rău, dacă banii nu vă ajung ca să acoperiţi toate cheltuielile, este timpul să faceţi o schimbare majoră, şi să reduceţi aceste cheltuieli. În acest moment, s-ar putea să vă gândiţi la un mod de a face mai mulţi bani. Nu cedaţi acestei tentaţii, deoarece veţi fi ispitiţi să cheltuiţi bani pe care încă nu i-aţi câştigat. Şi de fapt, exact asta v-a adus în încurcătură încă de la început.

Nivelul 4. Adunaţi familia în sufragerie. Scoateţi din bibliotecă Biblia. Spuneţi-le tuturor să pună mâna stângă pe Biblie, şi mâna dreaptă să o ţină ridicată în aer. Apoi repetaţi fiecare dintre voi aceste cuvinte: „Eu (adăugaţi aici numele dvs.) promit că în această lună voi cheltui numai atât cât este stabilit în acest buget. Aşa să mă ajute Dumnezeu."

La sfârşitul lunii, când banii au fost deja cheltuiţi şi s-a făcut balanţa, vă adunaţi iarăşi, pentru următorul nivel al jocului, urmarea. Este uşor de făcut un buget. Mai greu este să-l respectaţi cu sfinţenie şi să vă încadraţi în limitele sale.

Nivelul 5. Răsplătiţi-i pe aceia care şi-au îndeplinit promisiunea făcută familiei, de a cheltui în limita bugetului lor; întrebaţi-i pe cei care au cheltuit prea mult de ce au făcut-o şi pe ce; discutaţi motivele lor până ce toată lumea este mulţumită; penalizaţi-i pe cei care au cheltuit prea mult, din alocaţia pe luna viitoare; hotărâţi care dintre cheltuieli trebuie adăugate, şterse de pe listă sau mărite sau micşorate; reluaţi-vă promisiunea de fidelitate pentru luna care vine.

Pentru a evita conflictele de la sfârşit de lună, ar fi bine să mai organizaţi întruniri de familie în timpul acelei luni, pentru a discuta cheltuielile care s-au ivit şi care nu erau planificate, şi pentru a ajunge la un fel de acord de compromis.

Bun, recunosc, întreaga idee ca un cuplu sau o familie să colaboreze aşa de strâns şi aşa de exact în privinţa unui buget familial este oarecum de domeniul fanteziei. Însă ceva tot trebuie făcut pentru a impune unele limite şi pentru a vedea dacă trăim sau nu în limita posibilităţilor noastre, dacă le respectăm cu fidelitate.

Mult prea adesea nu discutăm despre bani până ce nu este prea târziu. Cheltuim şi cheltuim şi iar cheltuim, până ce deodată datoria şi dobânda la aceasta ne ameninţă viitorul. Apoi începem să ne învinovăţim unii pe alţii. Ne înjurăm, strigăm unii la alţii, trântim uşile, sau chiar devenim violenţi. Discuţiile despre bani ar trebui ţinute mai devreme, deoarece atunci când ele vin prea târziu, pot duce la ruperea sau deteriorarea celor mai dragi dintre relaţiile noastre. Pot chiar duce la violenţe şi la moarte. Informaţiile sunt clare. Cele mai multe relaţii sunt rupte sau se deteriorează din cauza banilor, mai multe decât în orice alt caz, chiar şi decât în cazul infidelităţii conjugale.

Vă aminiţi de Hal şi Susan Gooch? Am început acest capitol cu imaginea lor în faţa unui stejar, privind reşedinţa familiei Finch, întrebându-se dacă vor avea vreodată destui bani ca să-şi plătească măcar cheltuielile curente, ca să nu mai vorbim de visul de a locui într-o casă mare. Aş vrea să-i vedeţi acum, după doar douăzeci de ani. Şi-au plătit toate facturile şi toate datoriile. Şi-au început mica afacere Amway şi au muncit din greu ca să o facă să meargă. Astăzi, afacerea lor se întinde peste 54 de ţări. Iar acea casă a viselor lor, care a fost la început o căsuţă de vară în Thomasville,

a crescut şi s-a transformat într-o reşedinţă impozantă, care este acum casa lui Hal şi a lui Susan Gooch, şi a fiului lor de 18 ani, Chris.

Povestea lor nu este izolată. Am văzut-o întâmplându-se de multe ori. Oamenii visează vise măreţe. Ei încep să ia banii în serios. Nu cheltuie mai mult decât câştigă. Îşi plătesc toate facturile. Încep să economisească puţin câte puţin, în fiecare săptămână. Şi învaţă să împărtăşească aceste binecuvântări, să dea bani celor care sunt nevoiaşi, chiar dacă nu le este prea uşor, sau prea convenabil. Şi astfel curând ajung să-şi vadă visele cu ochii.

Desigur, sunt multe sacrificii pe acest drum. Hal Gooch adoră să pescuiască, este un pescar mai înfocat decât orice alt om pe care îl cunosc. Proprietatea lui cea mai dragă în acele zile era o mică barcă de pescuit, pe care a trebuit să o dea la schimb pentru o rulotă, ca el şi Susan să poată călători prin ţară, ajutându-şi colaboratorii şi punând rădăcinile noii lor afaceri.

– Toţi prietenii lui Hal au râs de el când a vândut barca aceea, îşi aminteşte Susan. I-au prezis că afacerea o să i se ducă de râpă şi că nu o să mai pescuiască niciodată, cel puţin nu din propria lui barcă. Dar aveam nevoie de acea rulotă, explică tot ea. Nu puteam să călătorim cu un copil mic şi să nu avem unde să locuim. Hotelurile şi motelurile erau prea scumpe.

– A trebuit să pescuiesc de pe plajă sau de pe ţărm un timp, îşi aminteşte Hal. A trebuit să mă mulţumesc cu mult mai puţin în acele zile. Nu mi-a fost uşor să-mi vând barca de pescuit, dar a meritat efortul. Astăzi, Susan, Chris şi cu mine suntem proprietarii unui cruiser de tip Carolina, de 30 de metri, *Diamond Lady*. Acum pescuim cât vrem în familie, fiindcă am avut curajul de a avea vise îndrăzneţe şi am plătit un preţ important ca să vedem aceste vise împlinindu-se.

Ca şi familia Gooch, Larry şi Pam Winters, care locuiesc în Raleigh, Carolina de Nord, nu prea aveau bani destui atunci când au început să viseze. Larry avea un centru pentru spălarea automobilelor şi Pam era casieriţă acolo. Încă îşi mai amintesc amândoi acele lungi pauze de prânz de demult, acum aproape şapte ani, când stăteau pe o bancă lângă spălătoria de maşini şi mâncau sandwich-uri cu salată de ouă, întrebându-se dacă vor

avea vreodată destui bani cât să se mute din apartamentul cu chirie în care stăteau, într-un cartier mai select din oraş, discutând despre cum să-şi plătească facturile, şi cum să-şi organizeze finanţele.

Anul trecut, de Crăciun, Pam Winters stătea în bucătăria noii ei vile, într-unul din cele mai selecte cartiere din Raleigh. Fiica ei de opt ani, Tara, şi fiul ei, Stephen, de patru ani, o ajutau să facă prăjituri. Larry a intrat în bucătărie cu mâinile încărcate de haine de sezon, şi cu fiul lor cel mai mic, Ricky, de doi ani, în braţe.

– În ultimii 5 ani, îşi aminteşte Larry, Pam şi cu mine am strâns mănuşi, şosete călduroase, lenjerie, şi blugi sau pantaloni, flanele, tricouri sau pulovere, ca să le dăm săracilor în timpul Crăciunului. Pam aranjează coşuleţe cu mâncare, în care pune şi prăjiturile ei de casă. Copiii noştri ne ajută să încărcăm camioneta cu toate bunătăţile pe care le-am strâns. Apoi, împreună cu alţi prieteni şi familii din această afacere, mergem în centrul oraşului Raleigh, sau în Charlotte, şi căutăm oameni care nu au unde locui, pentru a le da toate acestea.

La mai puţin de zece ani din ziua când aveau acea spălătorie de maşini, Pam şi Larry Winters sunt independenţi din punct de vedere financiar. Acum, au propria lor afacere şi sunt liberi să-şi cheltuiască banii şi să-şi petreacă timpul aşa cum au visat, de Crăciun, şi în tot timpul anului.

– În vremea când aveam spălătoria nu puteam ajuta pe nimeni, adaugă Pam. Aveam prea multe probleme financiare noi înşine. Şi, ca toată lumea, eram bombardaţi cu anunţuri şi reclame de la acele scheme piramidale care promit o îmbogăţire rapidă, pe care le vezi seara târziu la televizor sau în ziarele de duminică. Ce repede am învăţat să-i evităm pe aceşti oameni care îţi promit bogăţie aproape imediat, vânzându-ţi kituri prosteşti şi promisiuni deşarte. Feriţi-vă! Promisiunile pot fi jumătăţi de adevăruri, kiturile sunt scumpe, greu de folosit, şi aproape imposibil de returnat.

– Când am aflat prima oară că putem să începem o afacere de distribuţie proprie, spune Larry, ne-am gândit că găsisem în sfârşit un mod uşor şi rapid de a face ceva bani în plus. Ne plăceau produsele şi planul de marketing. Credeam că oamenii se vor îmbulzi să cumpere acele produse şi că ni se vor alătura ca distribuitori. Am cheltuit o grămadă de bani pe echipamente şi produse. Am înjghebat chiar şi un mic birou, amenajat

corespunzător, şi am pus o linie nouă de telefon. Eu mi-am abandonat slujba la spălătoria de maşini, am făcut câteva prezentări, şi apoi am început să aştept să sune telefonul, spune Larry.

– Afacerea noastră a început în 1980, spune Pam, şi deja în 1985 stăteam mai prost ca niciodată cu banii. În loc de un succes instantaneu, ne găseam în faţa situaţiei de a nu ne putea plăti nici măcar nota de telefon.

– Înainte să ne atingem scopurile financiare, continua ea, trebuia să ascultăm mai bine ceea ce ne spuneau mentorii noştri. De la ei am învăţat că Amway, sau orice altă afacere, nu este o ieşire uşoară dintr-o criză financiară, că nu poţi să rezolvi problemele aşa de uşor. Trebuia să învăţăm să trăim fără banii pe care îi făceam înainte de a avea încredere în noi înşine, că putem trăi cu mai mult. Trebuia să ne organizăm economiile, veniturile, şi să ne plătim chitanţele. Ei ne-au ajutat să facem acest lucru.

– Ori de câte ori eram descurajat sau speriat, îşi aminteşte Larry, îi aveam pe noii noştri prieteni şi pe mentorii din această afacere. Ei ne-au învăţat aceste trei principii uimitoare: mai întâi, că trăim într-o ţară unde orice este posibil; în al doilea rând, că aceste oportunităţi există doar dacă vrei să le vezi, şi în al treilea rând, că Dumnezeu nu prea îi respectă pe cei leneşi. Dacă dăruieşti cu generozitate şi munceşti din greu, dacă îi tratezi pe semenii tăi cum trebuie, atunci legile proprietăţii lui Dumnezeu vor funcţiona pentru tine, fie că eşti alb sau negru, gras sau slab, bogat sau sărac, urât sau frumos. Nu contează. Dacă te duci şi te dăruieşti, dacă faci bine altora, acest bine ţi se va întoarce înmiit.

– Astfel că am renunţat să sperăm că alţi oameni ar putea să ne salveze de la greutăţile noastre financiare, spune el, şi am început să muncim noi înşine ca să ne salvăm. În 1988, deja plătisem toate datoriile. În 1989, ne-am cumpărat o maşină nouă şi ne-am mutat într-o casă nouă, într-unul din cele mai bune cartiere din Raleigh. În 1990, eram deja independenţi din punct de vedere financiar şi eram liberi să ne folosim timpul şi banii aşa cum doream.

– O dată ce am învăţat cum să ne ajutăm pe noi înşine, explică Pam, am putut să-i învăţăm şi pe alţii să se ajute pe ei înşişi. Din nou, prietenii noştri ne învăţau că dacă doream cu adevărat să

ajutăm pe cineva, nu trebuia să-i dăm doar bani. Trebuia să-l ajutăm să se ajute singur. În ultimii câţiva ani am avut ocazia de a ajuta sute, poate mii de cupluri care erau în stadiul de „spălătorie de maşini", le-am arătat cum să-şi găsească singuri drumul spre independenţă financiară.

– Şi totuşi, ne reaminteşte ea, există încă mulţi oameni pe lume care au nevoie de ajutor. Asta este atât de minunat când ai bani. Faptul că poţi să-i ajuţi pe cei care nu se pot ajuta singuri.

În Ajunul Crăciunului din 1991, Pam, Larry şi cei trei copii ai lor au pornit spre centrul oraşului Raleigh. Au condus maşina printre ghirlandele colorate şi luminiţele din copacii împodobiţi, pe lângă ferestrele îmbelşugate ale caselor din cartierul lor. Au trecut pe lângă trecători întârziaţi, care îşi făceau cumpărăturile în ultimul minut, şi care erau încărcaţi de cadouri împachetate frumos în hârtie aurie sau argintie, şi se grăbeau să ajungă în apartamentele lor luxoase. În fine, Larry a încetinit camioneta când au ajuns în acea parte a oraşului care este umbrită de clădiri înalte şi nori de disperare, ce nu lasă soarele să pătrundă.

– Copiii au observat primii grupul mic şi zdrenţăros de oameni care stăteau în jurul unui butoi de metal unde ardea un foc la care se încălzeau, îşi aminteşte Pam. Îşi încălzeau mâinile goale şi reci în faţa flăcărilor portocalii.

– Mănuşi, a zis micuţa Tara, încântată.

– Mănuşi, a răspuns Larry, apăsând puternic frâna şi grăbindu-se să deschidă portbagajul camionetei, ca să ia punga cu mănuşi de piele căptuşite pe care le cumpărase de la un magazin al armatei.

– Nu uita de prăjituri, a spus Stephen, în timp ce se dădea jos din maşină ca să-i ajute.

– Prăjituri, a repetat Larry, căutând câteva dintre coşurile cu mâncare care aveau să-i ajute pe acei oameni să petreacă un Crăciun mai fericit.

Timp de mai multe ore, familia a tot colindat străzile din Raleigh, prin cartierele mărginaşe, oprindu-se ici şi colo ca să aducă puţină bucurie de Crăciun celor nevoiaşi. Apoi, au văzut o femeie de culoare neagră, o afro-americancă ce avea doi copii. Stăteau toţi trei lângă o spălătorie chinezească, încălzindu-se la aerisirea pe unde ieşea aburul cald.

– Timp de o clipă, îşi aminteşte Pam, am stat pur şi simplu acolo uitându-ne la biata femeie şi la copiii săi. Era o noapte rece. Erau înghesuiţi unul în altul ca să-şi ţină de cald. M-am întrebat cum m-aş simţi dacă aş fi în locul ei, să stau aşa pe stradă în Ajunul Crăciunului şi să nu am nimic să le dau copiilor mei, nici cum să-i încălzesc. M-am mâniat când mi-am dat seama ce suferinţe crunte pot avea loc în cea mai bogată ţară din lume. Apoi, fiica noastră i-a şoptit din nou tăticului ei:

– Mănuşi, a spus, conspirativ aproape.

– Mănuşi, a repetat Larry, şi amândoi s-au îndreptat spre acea gură de ventilaţie rece, din fier. Femeia stătea acolo, uitându-se pur şi simplu la ei cum deschideau pachetele. Apoi, repede, ca şi cum s-ar fi trezit dintr-un vis, a început să-şi îmbrace şi să-şi hrănească cei doi copii. Larry şi-a luat fiica în braţe şi s-a îndreptat iarăsi spre camionetă.

– Mulţumesc, spuse femeia tăcut. Timp de o clipă, nimeni nu spuse nimic. Fiica noastră i-a spus apoi:

– Cu plăcere.

Femeia a zâmbit. Larry privea ultimele raze de soare care se reflectau în ochii ei umezi, obosiţi, şi acea tristeţe amestecată cu bucuria faptei sale s-a reflectat şi în ochii copiilor săi.

B.C.U. „M. EMINESCU" IAȘI

PARTEA II

Fiţi gata!

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

5

Ce este munca şi cum ne poate îmbogăţi viaţa?

CREZUL V

Noi credem că munca este bună doar în măsura în care cel ce munceşte câştigă libertate, răplată, recunoaştere şi speranţă.

De aceea, dacă munca noastră nu este mulţumitoare (financiar, spiritual, psihic), trebuie să încetăm a o mai face, cât de repede posibil, şi să începem o muncă ce are aceste calităţi.

Nori negri şi grei atârnau peste rezervaţia nucleară Hanford. O furtună de vară era pe cale de a se porni. Ron Puryear îşi opri maşina chiar în timp ce primul fulger lumina cerul dimineţii, iar tunetul se rostogolea în depărtare. Cu o agendă în mână, un ofiţer de securitate în uniformă se uită la insigna lui Ron, se aplecă pentru a se uita la acesta, apoi îi făcu semn că poate să treacă.

– Eram contabil, îşi aminteşte Ron, la o agenţie guvernamentală în zona Tri-City din Washington. Avansasem destul de mult în slujbă şi aveam o poziţie destul de bună, de manager. Toată viaţa învăţasem că succesul şi siguranţa vor veni dacă am o educaţie bună, dacă îmi găseam o slujbă bună, şi dacă munceam din greu la servici. În dimineaţa aceea, în timp ce mă îndreptam spre parcarea din acea uriaşă rezervaţie de cercetare nucleară, eram convins că îmi plătisem datoriile şi că găsisem visul american.

Pe măsură ce Ron intra în masivul complex, în acea dimineaţă de vineri, a observat chipurile şocate ale colegilor săi, şi a auzit furia din vocile lor. De obicei, vinerea era ziua în care se auzeau salutări prietenoase pe holurile lungi, strălucitoare. În aşteptarea wekend-ului, angajaţii zâmbeau şi erau mai destinşi. În dimineaţa aceea însă, stăteau cu toţii strânşi în grupuri mici, suşotind între ei, ca şi cum ar fi murit preşedintele sau s-ar fi declarat vreun război.

– Îmi amintesc că m-am aşezat la birou cu o senzaţie bruscă de groază. Pe biroul meu era un plic lung de la departamentul de personal, cu numele meu pe el. Chipul frumoasei mele soţii, Georgia Lee, şi cele ale celor doi copii ai noştri, Jim şi Brian, îmi zâmbeau dintr-o poză înrămată.

În acea dimineaţă, Ron Puryear împreună cu alţi 2100 de colegi au aflat că serviciile lor „deşi sunt de o mare valoare pentru firmă", nu mai sunt necesare. Compania de cercetare nucleară privată îşi pierduse contractul guvernamental. Nimeni nu crezuse că acea zi chiar avea să vină. Energia nucleară era valul viitorului. Ron se simţise foarte norocos că avea o slujbă care era aşa de sigură.

– Apoi, aşa, dintr-o dată, realitatea a răsărit în faţa ochilor mei, îşi aminteşte el trist. După toţi acei ani de muncă, pur şi simplu mi-au pus pe birou un plic roz şi gata, totul se terminase. Eram bun în meseria mea. Eram fidel. Dedicasem sute de ore suplimentare acestei cauze. Îmi luam de lucru acasă ca să pot respecta termenele lor. Dar nimic nu a contat. „Stimate domnule Puryear, cu regret vă informăm că..."

La sfârşitul zilei, Ron a spus cu tristeţe la revedere colegilor săi, şi-a luat lichidarea, a străbătut pentru ultima oară coridoarele, şi s-a îndreptat spre casă ca să-şi anunţe nevasta şi copiii de veştile proaste.

Ron şi-a primit plicul roz acum peste douăzeci şi cinci de ani. Astăzi, în timp ce scriu, compania poştală a SUA a anunţat restructurări de personal: 30.000 de oameni vor rămâne fără servici. Iar General Electric a înmânat note de avertizare unui număr de încă 45.000 de persoane. Şomajul în Statele Unite ale Americii a atins aproape 8% din forţa de muncă, şi peste 14% din populaţia acestei ţări trăieşte sub limita sărăciei.

Cu tot mai mulţi americani care apelează la agenţiile pentru plasarea forţei de muncă, în fiecare lună, se pare că este un moment cam nepotrivit pentru a sugera un crez precum cel de faţă, Crezul 5.

„Noi credem că munca este bună doar în măsura în care cel ce munceşte câştigă libertate, răplată, recunoaştere şi speranţă." Cui îi mai pasă de munca de calitate? Când eşti şomer, eşti bucuros dacă îţi găseşti orice fel de serviciu.

Iar premisa de acţiune care completează acest crez poate părea de-a dreptul ridicolă în aceste vremuri frământate. Dacă am un salariu lunar regulat, şi pot să-mi plătesc facturile, cui îi pasă că munca nu este „mulţumitoare (financiar, spiritual, psihic)"? Cu atâţia şomeri, şi atâtea slujbe care dispar de la o zi la alta, cine ar îndrăzni „să înceteze a o mai face, cât de repede posibil şi să înceapă o muncă ce are aceste calităţi"? Eu muncesc, puteţi spune, şi asta este tot ce contează.

Numai că nu asta este tot ce contează. A fi angajat undeva unde nu îţi place să lucrezi te poate costa pe termen lung mult mai mult decât valorează astăzi salariul pe o lună. Dar nu vă faceţi griji, dacă sunteţi angajat şi nefericit, şi totuşi rămâneţi acolo, se cheamă că faceţi parte din forţa de muncă majoritară a naţiunii.

Într-un raport recent din *Industry Survey*, 63% dintre cei care au răspuns întrebărilor au spus că nu erau mulţumiţi de munca pe care o făceau. Există un abţibild popular în America, cu inscripţia: „O zi proastă la plajă e mai bună decât o zi bună la servici."

În 1989, „American Demographics" arăta că satisfacţia în muncă a scăzut per total cu 5%. Numai 41% dintre angajaţii chestionaţi au spus că erau „foarte mulţumiţi" cu munca lor. Conform unui raport asupra condiţiilor de lucru al Steelcase, Inc., unul din vecinii noştri din Michigan, cei care prezentau cel mai mare grad de nemulţumire erau „sindicaliştii, secretarele şi funcţionarii, angajaţii tineri, şi cei cu salarii mici."

Încă dintotdeauna, munca a fost pentru mulţi dintre noi un fapt de viaţă teribil şi inevitabil. Vechii greci credeau că necesitatea de a munci era o dovadă a faptului că zeii îi urau. Romanii credeau la fel. Cuvântul pentru muncă, în ambele civilizaţii, venea dintr-o rădăcină care însemna „tristeţe." Romanii credeau că munca îi înjoseşte pe oamenii inteligenţi. Ei credeau că doar viaţa contemplativă (gândirea, nu munca) merita respect.

În Evul Mediu, munca era murdară şi grea. Ţăranii îşi petreceau viaţa întreagă răscolind pământul cu lopeţile, murdărindu-se pe tot trupul având pământ chiar şi sub unghii, mirosindu-l pe hainele

lor şi scoţându-l din păr. Iar oamenii obişnuiţi nici măcar nu erau plătiţi pentru asta. Munceau pentru că aşa trebuia. Viaţa însemna muncă şi munca însemna viaţă. Nu-şi puteau părăsi munca pe care o moşteniseră la naştere şi pleca în altă parte. De obicei, se năşteau, munceau şi mureau pe aceeaşi fâşie de pământ, un pământ pe care-l răscoleau, dar care nu era al lor.

Cam în timpul Renaşterii, ideile despre muncă au început să se schimbe. Oameni ca scolasticul romano-catolic Toma d'Aquino au început să creadă că munca nu era de fapt chiar aşa de rea. Poate că totuşi Dumnezeu nu îi ura pe cei care munceau. Desigur, munca era o datorie şi o povară, dar poate că era un drept natural, în aceeaşi măsură. Treptat, sentimentele îndelung înăbuşite ale oamenilor au început să se schimbe, să nu mai fie negative.

În timpul Reformei şi după ea, atitudinile s-au schimbat şi mai repede. Martin Luther a propus cu curaj ca munca să fie privită nu ca un blestem de la Dumnezeu, ci un mod de a-l servi pe Domnul, ceva similar credinţei active. Luther a dat muncii demnitate. El a făcut ca ea să însemne mai mult decât trudă fără sens.

John Calvin, reformatorul genovez, a avansat şi mai mult această concepţie revoluţionară despre muncă. De fapt, el a influenţat ideile despre muncă aşa de mult, încât creditul pentru plantarea primelor seminţe ale capitalismului îi aparţine. Pentru Calvin, munca era ca şi preoţia. Era ceva bun. El credea că oamenii trebuie să muncească şi să-şi folosească la maximum capacităţile.

În vremea lui Luther şi a lui Calvin, ideea că munca ar fi ceva bun era nouă. (Pentru mulţi dintre noi, încă mai este o idee nouă.) Şi dacă era greu de crezut că munca era bună, imaginaţi-vă uimirea şi surpriza oamenilor când li s-a spus că aveau dreptul dat de Dumnezeu de a munci, de a face ceva care să le placă, ceva care să aibă sens şi să-i facă să se respecte pe ei înşişi!

Oamenii credeau că poţi lucra numai în acele domenii în care familia sau clasa ta socială îţi permiteau. Calvin a eliberat ideea de muncă de această prejudecată şi a încurajat oamenii să adopte o atitudine de iniţiativă, să îşi exploreze talentele personale, şi să le pună la lucru.

Multe dintre ideile pe care le avem despre muncă, inclusiv libertatea de a alege ce carieră dorim, sunt destul de noi în istorie.

Sunt convins că munca – cea care are sens – oferă oamenilor beneficii care depăşesc câştigurile băneşti, cu care se plătesc adăpostul şi mâncarea. Şi le mulţumesc lui d'Aquino, lui Luther şi lui Calvin, ca şi tuturor celorlalţi care au făcut posibil ca eu să gândesc că munca ne îmbunătăţeşte şi ne înnobilează vieţile.

„Atunci când munca este plăcere", scrie Maxim Gorki, „viaţa este o bucurie! Când munca este o datorie, viaţa este sclavie." Dacă munca ne face să ne simţim împliniţi, truda fără sens este doar cu un pas deasupra şomajului, prin nefericirea pe care o aduce celui care munceşte.

Gândiţi-vă la Ron Puryear, de exemplu. În toate acele luni teribile de după ce a primit plicul roz, a completat nu ştiu câte formulare pentru angajare. Fără loc de muncă, fie că este ceva care merită sau nu, orice om, bărbat sau femeie, îşi pierde sentimentul preţios al respectului de sine. Iar când respectul de sine nu mai există, se duce şi puterea de a înfrunta problemele şi de a le rezolva. Dar munca fără sens are un preţ dureros.

Când Ron a găsit în sfârşit un alt serviciu ca şi contabil, şi administrator la o regie autonomă, acesta s-a dovedit a fi total nesatisfăcător. Ba chiar mai rău, salariul era cu 30% mai mic, iar timpul de lucru era dublu. Pe lângă cele 44 de ore pe săptămână ale sale, Ron trebuia să mai petreacă încă 20-30 de ore serile şi în weekend, sau în vacanţe şi concedii, instalând un program pe calculator de care administraţia „avea nevoie urgentă".

– Lui Ron nu-i plăcea deloc această muncă, îşi aminteşte Georgia Lee, soţia acestuia. Dar era chiar dornic să trăiască cu aceste ore lungi plătite mizerabil, numai ca să nu-şi facă familia să sufere. Din nefericire, în timpul lungii lui perioade de şomaj şi în timpul acelor ani de muncă la noul servici, aveam deja o datorie teribil de mare. Eram înglodaţi pur şi simplu în datorii. Cărţile de credit erau goale, şi după ce plăteam facturile curente, abia dacă ne mai rămâneau bani ca să mergem la piaţă. Nu cred că eram nechibzuiţi cu banii, adaugă ea, dar oricât de mult am fi încercat, salariul lui Ron abia ne ajungea. Curând a devenit evident că, deşi aş fi preferat să stau acasă cu copiii, trebuia totuşi să merg şi eu la muncă.

– Eu am crescut cu cheia de gât, explică Ron trist. Când m-am căsătorit cu Georgia Lee, am jurat că proprii mei copii nu vor

ajunge niciodată acasă singuri. Aş fi plătit oricât ca să ştiu că mama lor era acolo să-i întâmpine. I-am promis lui Georgia Lee că nu va trebui să mai muncească niciodată, decât dacă dorea să o facă după ce copiii creşteau mari.

– Când am primit plicul roz, continuă Ron, şi contul de economii era gol-goluţ, Georgia Lee şi-a luat singură o slujbă de chelneriţă într-un restaurant Denny's. Asta a fost hotărârea care mi-a rupt inima.

– La noile noastre locuri de muncă, explică Georgia Lee, câştigam bani, dar într-un fel, preţul pe care îl plăteam era prea mare. Nici unuia dintre noi nu-i plăcea ceea ce făcea. Abia dacă ne mai întâlneam pe acasă, ca să nu mai spunem de copii. Eram mai mereu obosiţi. Deveniserăm deja foarte nervoşi. Stressul a dus chiar la simptome fizice. Ron lua pastile pentru inimă şi eu luam aspirine. Nici unul dintre noi nu se sperie de munca grea, dar a merge zi după zi la un servici care nu-ţi place sau pe care îl consideri înjositor era o agonie.

Povestea familiei Puryear este comună în America, mult prea comună. Într-un studiu din 1991, 64% dintre americanii de vârste între 24 şi 49 de ani spuneau că „au fantezii în care îşi părăsesc munca pentru a se duce pe o insulă pustie, pentru a călători în jurul lumii sau pentru a se distra în alt fel."

Ron şi Georgia Lee îşi urau slujbele. Erau recunoscători că nu erau şomeri şi îşi câştigau din greu fiecare dolar de pe statul de plată, dar ar fi vrut să poată face ceva mai potrivit aspiraţiilor lor, ceva care să le şi placă. Aţi avut vreodată acest sentiment? Îl aveţi acum? Poate este timpul să vă întrebaţi: „Sunt fericit acolo unde lucrez? Ce fel de muncă mi s-ar părea mai potrivită pentru mine?"

Într-un studiu din 1981, 43% dintre americanii chestionaţi au răspuns că „o grămadă de bani" reprezentau cheia satisfacţiei la un loc de muncă. În 1992, un studiu care urmărea aceleaşi rezultate, a arătat că procentul crescuse la 62%. Dar oare numai banii dau valoare muncii, sau este ceva mai mult decât atât?

Universitatea din Michigan a cerut câtorva mii de angajaţi să facă o listă cu cele mai importante aspecte ale unei munci care să le dea un sentiment de împlinire. Următoarele cerinţe sunt prezentate în ordinea importanţei pe care le-au acordat-o subiecţii:

1. Trebuie să fie interesantă.
2. Trebuie să primească destul ajutor şi echipament ca să poată face respectiva muncă.
3. Destulă informaţie ca să poată face acea muncă.
4. Destulă autoritate ca să poată să-şi facă treaba.
5. Salariu bun.
6. Ocazia de a dezvolta anumite abilităţi speciale.
7. Siguranţa muncii.
8. Trebuie să-şi vadă rezultatele muncii.

Ce aţi adăuga dvs. la listă? Ce v-ar place să schimbaţi ca să faceţi ca munca dvs. să aibă mai mult sens?

Munca ce ne face să ne simţim împliniţi ne aduce întotdeauna dividende mult peste salariul lunar, dacă o facem cu energie şi dăruire. Freud spunea că dorinţa puternică de a face acţiuni care să aibă un sens oarecare ne dă o senzaţie de realitate. El credea că oamenii comunică cu lumea din jur şi între ei prin muncă. Teoriile sale spun că munca ce ne face să ne simţim bine răspunde unei necesităţi esenţiale a naturii umane. De fapt, succesorii lui Freud au continuat să speculeze, spunând că aceasta este ceea ce ne diferenţiză de animale.

Psihologii spun că munca ne ajută să ne îndeplinim necesităţile de hrană, adăpost şi bunuri materiale. Dar ei subliniază şi beneficiile care decurg din muncă: respectul de sine. Oamenii care au succes dobândesc puterea de a se stăpâni pe sine – depăşind temerile şi îndoielile – şi de a stăpâni mediul în care trăiesc, câştigând astfel o independenţă şi o eliberare de nevoi.

Munca dă oamenilor cunoaşterea faptului că ei schimbă lumea, că măresc bogăţia acesteia şi a naţiunii lor, şi a faptului că pot oferi copiilor lor un standard superior de viaţă.

Munca oferă oportunitatea împlinirii personale, a lărgirii orizonturilor: călătoriile, cunoaşterea artelor şi a muzicii, întâlnirea cu oameni interesanţi, experienţe pe care nu le-am putea avea fără beneficiile oferite de muncă.

Teologii spun că nevoia de a munci este sădită în noi de către Creator, pentru a fi şi noi creatori ai pământului: prin îmbunătăţirea propriei noastre lumi ne ajutăm aproapele, şi împărtăşim activitatea lui Dumnezeu. Astfel, munca noastră are ceva sfânt care pătrunde chiar şi în activităţile de zi cu zi.

Cercetătorii din domeniile sociale au spus că munca este un răspuns la nevoile societăţii. Oamenii care muncesc oferă mijloacele prin care obţinem bunurile şi serviciile de care avem nevoie. Cu alte cuvinte, când muncim, oferim ceva de valoare celor din jur. În acest sens, cei care au succes nu sunt doar oportunişti care profită de ceilalţi. Ei reuşesc în ceea ce fac pentru că operează cu valori care depăşesc oportunismul. Ei au o viziune mai largă, care depăşeşte nevoile lor personale, şi se simt mai bine în acest proces.

Întreprinzătorii spun că bucuria muncii lor vine adesea dintr-un interes adânc pe care îl au pentru o anumită activitate sau pentru un hobby. Ori de câte ori observăm că lumii îi lipseşte ceva, suntem îndemnaţi de ceva din interior să facem ceva în acest sens, un proiect sau o afacere. Întreprinzătorii moderni consideră adesea că munca lor este o distracţie. Ei pornesc la acţiune pentru a descoperi sau a sluji lumea, iar în acest răstimp, ei transformă sau îmbunătăţesc mediul din jur.

Întreprinzătorii americani mai ales par a fi motivaţi să facă o muncă interesantă, din spiritul de liberă iniţiativă, din libertatea de alegere de care ne bucurăm, şi din oportunitatea de a putea merge atât de departe cât ne lasă ambiţiile şi munca depusă. În cele mai grele momente financiare ale vieţii lor, Ron şi Georgia Lee Puryear au descoperit că au şi ei spirit de întreprinzător şi au descoperit ce mult contează acest lucru.

– Cam pe vremea aceea, îşi aminteşte Ron cu un zâmbet, nişte prieteni mai vechi pe care nu-i mai văzusem de vreo cinci ani ne-au sunat aşa, dintr-o dată. Voiau să ne prezinte o oportunitate de afaceri. Cred că este o dovadă a vechii axiome, care spune că succesul apare în viaţa cuiva în momentul când oportunitatea se întâlneşte cu pregătirea acelei persoane.

– Dacă ne-ar fi sunat în orice alt moment al vieţii noastre, adaugă Georgia Lee, probabil că nici nu i-am fi ascultat. Dar aveam o necesitate şi ei pur şi simplu au sunat în acele vremuri în care ne era greu.

– Îmi doream din tot sufletul, îşi aminteşte Ron, să îmi aduc soţia din nou acasă. Nu îmi ţinusem această promisiune. Când am văzut planul de vânzări şi de marketing şi am auzit că ne putem suplimenta veniturile, m-am hotărât să încerc. Aş fi făcut orice s-o iau pe Georgia Lee de la restaurantul Denny's şi să o las din nou să stea cu copiii.

– Nu puteam nici măcar să suport ideea în sine de a vinde săpunuri sau de a prezenta un plan de vânzări şi de marketing, spune Georgia Lee, zâmbind. Tot ce îmi doream era să pot face altceva, eram deja epuizată. Era deja destul de greu să fii chelneriţă opt ore pe zi, dar să continui apoi să fii soţie, mamă, gospodină, bucătăreasă, era imposibil. Nu-mi dădeam seama cum aveam să fac ca să îmi mai iau o slujbă. Pe deasupra, credeam că Ron o să facă asta un timp şi apoi o să-şi piardă interesul.

Dar prezentarea i-a trezit interesul de întreprinzător lui Ron. Şi-a dat seama de ocazia pe care o reprezenta această afacere şi de faptul că ea putea să-i ofere o posibilitate de a-şi aduce soţia înapoi acasă, pentru totdeauna. El avea să-şi păstreze slujba, şi să dedice afacerii Amway doar una sau două seri pe săptămână. Şi-a stabilit un ţel realist. Dacă putea să facă 400 de dolari în plus pe lună, era mulţumit.

– Când mi-am atins acest scop, îşi aminteşte Ron, am rugat-o pe Georgia Lee să-şi dea demisia şi să mi se alăture în afacere.

– M-a speriat de moarte, spune Georgia Lee. Ca să vă daţi seama ce înseamnă să gândeşti limitat: eu niciodată nu mă abăteam de la prezentarea convenţională. Dar Ron era foarte convingător. M-am trezit că lucram împreună cu el, şi că acum câştigam 1000 de dolari în plus pe lună, apoi 2000. Eu nu eram un agent de vânzări, adaugă Georgia, dar Ron mi-a cerut să mă ocup de unii clienţi en-detail şi am făcut asta.

– Ne atinsesem primul scop, îşi aminteşte Ron. Acum, aveam nevoie să rezolvăm a doua mare problemă din vieţile noastre, să ne plătim cărţile de credit şi datoriile. Aşa că Georgia Lee şi cu mine ne-am propus un alt ţel, acela de a deveni solvabili şi de a scăpa de datorii cu ajutorul acestei afaceri. Când am atins şi acest ţel, ne-am gândit la o vacanţă în familie. Am strâns bani şi pentru asta. Apoi, ne-am gândit la un cont de economii. Nu s-a întâmplat peste noapte. Pas cu pas, încetul cu încetul. Dar s-a întâmplat şi mica noastră afacere dădea semne că deja crescuse mare.

– Ne-am cumpărat un Cadillac, îşi aminteşte Georgia Lee, iar mersul cu maşina la servici a fost începutul sfârşitului pentru Ron, la serviciul lui, la regia autonomă. Deşi era lăudat pentru performanţele de la servici, şeful lui i-a cerut clar să aleagă între servici şi afacerea sa.

– Am ales libertatea, spune Ron repede. Nu mi-era uşor să plec şi să las la o parte siguranţa limitată a unui salariu lunar. Dar am făcut-o. Cu teamă şi tremurând, am lăsat în urmă siguranţa zilei de mâine şi ne-am urmat visul.

Ce are munca aceasta atât de altfel, cum inspiră ea oamenii să facă acţiuni aşa de riscante? Cinicii ar putea spune că este doar dragostea pentru bani, pentru posesiuni materiale. Dar nu au dreptate. Această muncă este satisfăcătoare pentru că îşi are rădăcinile în necesităţile umane fundamentale. În discursurile mele în SUA îmi place să vorbesc despre patru dintre aceste nevoi: libertatea, răsplata, recunoaşterea şi speranţa.

Amintiţi-vă cuvintele lui Ron: am ales libertatea. Îşi eliberase soţia de o muncă ce nu-i făcea nici o plăcere. Îşi eliberase familia de datorii care-i trăgeau în jos. Împreună reuşiseră să crească veniturile familiei până într-atât, încât îşi puteau permite să meargă în vacanţă toţi trei şi să economisească pentru mai târziu.

Munca ce are sens aduce libertate

Confucius şi câţiva dintre discipolii săi se plimbau o dată printr-o regiune îndepărtată din China, când au dat peste o femeie ce plângea la un mormânt. „Un tigru mi-a omorât băiatul", spuse ea. „Iar acum zace aici, lângă tatăl lui, care a fost ucis de aceeaşi bestie îngrozitoare." Confucius a întrebat-o: „Dar de ce locuiţi într-un loc aşa de sălbatic?", la care femeia i-a răspuns: „Pentru că aici nu există nici un guvern opresiv." Confucius le-a spus disciplolilor săi atunci: „Nu uitaţi că un guvern opresiv este mai rău decât un tigru."

Ron şi Georgia Lee Puryear nu ar fi avut libertatea de a-şi antrena muşchii de întreprinzători sub opresiunea vechiului sistem comunist. Oamenii nu aveau drepturi mai deloc în URSS, China, Cuba şi alte ţări comuniste. Nu aveau dreptul de a fi proprietarii

unei afaceri a lor. Nu aveau nici măcar dreptul de a poseda o proprietate care ar fi făcut posibilă o afacere. Şi totuşi proprietatea privată este o constantă esenţială a libertăţii. Dacă luăm asta, economia însăşi se prăbuşeşte. Dacă negăm oamenilor dreptul de a fi ceea ce doresc, o economie se va duce de râpă.

Este inutil să vorbim despre libertatea economică fără a vorbi despre politică. Ele nu există una fără alta. Oamenii din Ungaria, Polonia, România, Lituania, Cehoslovacia, RDG, Rusia şi China ştiu că libertatea este disponibilă pe piaţă în momentul şi în măsura în care ea este disponibilă în alte domenii ale vieţii particulare. Libertatea de a lucra la ce doriţi este strâns legată de orice alt fel de libertate.

Munca şi libera iniţiativa sunt o parte a libertăţii şi responsibilităţilor: libertatea de a vorbi în public, de a face adunări, de a vota şi de a conduce procese politice, de a se ruga şi de a crede în ceea ce alege fiecare, libertatea de a trăi şi de a iubi fără teamă de intervenţii externe sau de persecuţii.

Munca apare şi se dezvoltă acolo unde puterea este distribuită maselor şi unde există oportunităţi egale pentru toată lumea, acolo unde fiecare are o şansă să câştige. Cetăţenii fostelor ţări comuniste practic nu aveau nici un fel de libertate, în nici un domeniu al vieţii personale. Să devină oameni de afaceri? Să pornească o afacere acasă, aşa cum au făcut zeci de mii dintre prietenii şi asociaţii noştri? Pur şi simplu nu era posibil. În statul comunist, toate deciziile economice personale pe care noi le luăm singuri erau luate de către stat.

Sistemul liberei iniţiative este inclusiv şi ar trebui să se adreseze tuturor oamenilor. Toţi avem dreptul de a munci, indiferent de rasă, naţionalitate, culoare a pielii, mediu educaţional, credinţe religioase, vârstă, boli sau handicapuri fizice, sex sau orientare sexuală. Acolo unde libertatea este îngrădită cuiva, pentru unul din aceste motive nedrepte, capitalismul nu poate înflori.

Libertatea de a alege o muncă interesantă este atât de esenţială încât nici măcar nu ne mai gândim la ea. Dar oamenii care nu au avut parte de libertate se gândesc mereu la ea. Când eram la şcoală am învăţat despre două feluri de libertate. Dar când am devenit adult, am început să apreciez personal importanţa acelor principii abstracte. Principiile libertăţii nu sunt doar o lecţie dintr-un manual de liceu.

Am învăţat că una din cele două libertăţi era „libertatea de". Acesta este genul de libertate pe care o găsim în Carta drepturilor omului. Este ideea că fiecare ar trebui să fie liber de opresiune, coerciţie din partea guvernului. Guvernele nu ar trebui să aibă dreptul de a ne forţa sau de a ne împiedica de la anumite acte. („Congresul nu va emite nici o lege...")

Am învăţat şi despre o altă categorie de libertate. „Libertatea de a". Adevărata libertate există doar atunci când suntem liberi să ne împlinim ţelurile şi visele. „Libertatea de a" ne dă dreptul de a ne exercita libera iniţiativă şi de a face ceva cu vieţile noastre. Libertatea de a deveni întreprinzători şi de a ne alege singuri ocupaţia este o libertate de o valoare incomensurabilă.

Adevărata libertate include oportunitatea, capacitatea de a munci şi de a se bucura de fructul muncii sale. Adevărata libertate oferă mijloacele de a ne realiza visele: nu garanţia succesului, ci promisiunea că eforturile noastre nu vor rămâne nerăsplătite. În acele ţări unde guvernul este singurul furnizor legal al tuturor bunurilor şi serviciilor, ocaziile pe care oamenii le au ca să se bucure de beneficiile propriei munci şi iniţiative sunt foarte rare, dacă nu chiar inexistente.

S-a spus adesea că libertatea este „capacitatea de a avea mereu iniţiativă." Mai simplu, când suntem cu adevărat liberi, putem întotdeauna să facem ceva ca să ne vedem visul împlinit. Ron şi Georgia Lee Puryear aveau un vis. Ei trăiau într-o naţiune unde erau liberi să-şi împlinească acel vis, şi pe drumul spre împlinire şi-au găsit şi libertatea.

– Când afacerea noastră a început să ne aducă deja un venit dublu decât ajutorul de şomaj pe care îl primeam, îşi aminteşte Ron, ne-am dat seama de posibilităţile nelimitate ale noii noastre afaceri. Apoi, deja tratam mica noastră afacere aşa cum tratasem serviciul: vise cu normă întreagă, tot timpul dedicat afacerii, şi toată energia noastră.

– Ne-am tratat afacerea aşa cum ne tratasem cariera, spune Georgia Lee. Am prezentat vânzările şi planul de marketing patru sau cinci nopţi pe săptămână, şi am continuat să facem asta timp de doi ani şi jumătate. În acest scurt răstimp, venitul nostru a crescut enorm. Eram şocaţi. Nu aveam nici măcar o vagă idee că ar putea fi aşa de bine, că am putea să avem aşa un succes din

vânzarea produselor şi a planului care ne făceau aşa de mândri de noi înşine.

Nu e uimitor cât de mult poate să însemne o sumă mică de bani câştigată, pentru spiritul de întreprinzător al fiecăruia dintre noi? Doresc să fiu foarte clar: nu încerc să conving pe nimeni să între în afacerea noastră. Fiecare ar trebui să se îndrepte acolo unde intuiţia de întreprinzător îi dictează. Ce fel de răsplată ar trebui să avem dacă ne dedicăm timpul, energia şi dacă muncim din greu pentru a ne îndeplini visele?

Munca ce are sens aduce răsplată

În anii '20, faimosul avocat american Clarence Darrow a fost abordat de o clientă ale cărei probleme legale le rezolvase în trecut:

– Cum aş putea vreodată să vă arăt aprecierea mea, domnule Darrow? întrebă ea.

– Doamnă, încă de când fenicienii au inventat banii, există un singur răspuns la întrebarea dvs., i-a răspuns Darrow.

Când muncesc oamenii din greu? Când merită, şi se plăteşte bine. Când nu-şi dau ei osteneala? Când nu merită. Este simplu. Răsplata este al doilea dintre stâlpii pe care este clădită munca. Răsplătiţi-i pe oameni pentru ceea ce fac, şi vor continua să producă. Luaţi-le acea răsplată, şi producţia va scădea, sau chiar se va opri. Cea mai eficientă răsplată sunt banii.

Oamenii au necesităţi financiare. Familiile au necesităţi financiare. Dar nu trebuie să ni se reamintească acest fapt. Ştim din experienţă personală cât de repede facturile se strâng în fiecare lună.

– Tată, întreabă copilul, ce este un geniu financiar?

– Un geniu financiar, dragule, îi răspune tatăl enervat, este un om care poate să producă bani mai repede decât poate familia sa să-i cheltuiască.

Lista de necesităţi financiare continuă la nesfârşit. Şi acestea nu se satisfac cu premii, promisiuni, sau bătăi pe umăr. Ele se sastisfac cu bani.

Puteţi fi cât de idealist doriţi. Desigur că există alte motive importante pentru muncă. Întrebaţi-vă: care este principalul motiv

pentru care muncesc? Banii. Comunismul a uitat acest adevăr fundamental şi sistemul s-a prăbuşit.

Oamenii lucrează pentru răsplată. Iar când răsplata nu este dreaptă, sau când ea vine prea târziu, sau este prea mică, este imposibil să-ţi menţii angajaţii entuziaşti şi cu moralul ridicat. Fără o răsplată adecvată, angajaţii vor deveni debusolaţi. Până la urmă or să plece. Iar când se întâmplă asta, întreg sistemul cade.

De ce trebuie angajaţii răsplătiţi pentru munca lor? În timpul comunismului, şefii de partid spuneau: „Munciţi din greu!" Şi un timp oamenii i-au ascultat. Apoi, într-o zi, cineva a întrebat: „de ce? De ce să muncim din greu, când noi nu avem nici un câştig, nici o răsplată semnificativă?" Ah, dar secretarii de partid aveau răspunsurile pregătite:

– Munciţi pentru popor!

– Munciţi pentru stat!

– Munciţi pentru viitor!

Dar oamenii nu erau nici orbi, nici proşti. Beneficiile muncii lor nu ajungeau nici la popor, nici la stat, nici spre viitor. Beneficiile care trebuiau să ajungă la cel care muncea intrau de fapt în buzunarele elitei comuniste. În timp ce muncitorii munceau şi se sacrificau, şefii de partide adesea trăiau ca împăraţii. Aveau propriile lor case sau apartamente, proprietăţi şi restaurante sau magazine speciale, numai pentru ei. Munca ce are sens porneşte de la principiul răsplătirii performanţei, la orice nivel. Chiar şi în istoria sistemului nostru, am avut capitalişti lacomi, care au refuzat să împartă profiturile în mod cinstit, sau să răsplatească oamenii pentru munca lor.

Aceasta ne duce înapoi la primul stâlp de susţinere al muncii: libertatea. În cadrul unei afaceri proprii, pornită din liberă iniţiativă, angajaţii trebuie să aibă dreptul de a se organiza, dacă este nevoie, de a lupta împotriva unor salarii sau recompense incorecte, sau a unor condiţii de lucru nesatisfăcătoare. Eu cred în acest drept.

Anul trecut, Jay şi cu mine am dat cecurile cu prime distribuitorilor independenţi şi angajaţilor, cecuri cu sume în valoare de milioane de dolari. Aceste prime au fost neaşteptate. Era o răsplată specială pentru fiecare nivel de performanţă atins.

Acestea au fost prime suplimentare, faţă de cele care sunt obişnuite în sistemul nostru.

De ce nu am reinvestit, Jay şi cu mine, toate aceste profituri în afacere? Pentru că nu ar fi fost cinstit faţă de cei care ne-au ajutat să obţinem aceste profituri. A fost un an excelent pentru companie. Distribuitorii au muncit din greu ca să vândă produsele noastre. Angajaţii noştri au muncit din greu ca să producă aceste bunuri, şi şi-au făcut treaba cu eficienţă. Deci, toţi distribuitorii şi angajaţii meritau o răsplată pentru succesul lor. Ce nemaipomenit a fost să-i putem răsplăti cu toate acele prime neaşteptate. Acesta este felul în care ar trebui să funcţioneze capitalismul.

Răsplata este câştigată proporţional cu calitatea şi volumul de muncă prestată. Munca este concepută pe principiul răsplatei, dar aceste prime nu sunt oferite în mod egal tuturor. Când am dat primele suplimentare anuale, nu toate aveau aceleaşi sume. Unele cecuri erau enorme. Altele erau mici.

O răsplată nu este ceva pe care să-l primeşti pentru că te-ai născut. O răsplată este ceva ce câştigi pentru o muncă pe care ai făcut-o. Comunismul, aparent, încerca să răsplătească toţi muncitorii în mod egal. Sună bine pe hârtie, dar în realitate nu funcţionează.

Dacă nu munceşti, nu poţi fi răsplătit pentru asta. Eu ştiu că există excepţii de la această regulă fundamentală. Există în societatea noastră oameni care nu pot munci şi de care trebuie să aibă cineva grijă. Din acest punct de vedere, libera iniţiativă s-a dovedit a fi cel mai generos sistem din istorie. Dar mult prea mulţi oameni care sunt sănătoşi psihic şi fizic vor să fie răsplătiţi doar pentru că se află în viaţă, iar acesta nu este principiul pe care se bazează răsplata.

Sunt fericit pentru fiecare dintre recompensele pe care libera iniţiativă le-a adus în familia mea. Am muncit din greu şi m-am bucurat de fructele muncii mele. Americanii cred foarte puternic în beneficiile muncii susţinute. Este o parte a spiritului nostru naţional. Iar noi, în general, credem că o persoană este răsplătită proporţional cu efortul său.

Dar dacă aţi munci din greu şi toată lumea din jur ar spune „Nu face asta!"? Este exact ce s-a întâmplat în timpul

comunismului. Dacă munceai prea mult, ceilalţi se supărau pe tine pentru că le stricai imaginea. Dacă şi aşa nu e nici o răsplată pentru munca susţinută, de ce să mai munceşti? Acest gen de situaţie nu face decât să promoveze egalitatea în sărăcie.

Maria Sandoval şi soţul ei, Eliseo, trăiau într-un sătuc din munţi, lângă Saltillo, Mexic. În primii şapte ani de căsnicie, au trăit în sărăcie. Eliseo lucra la o fabrică mare de stat, pentru un salariu foarte mic. Maria avea grijă de casă şi de copii, încercând să facă acei pesos să le ajungă pentru tot ce aveau nevoie. În economia falimentară în care trăiau, nu se găseau prea multe slujbe şi era imposibil să scapi din cercul vicios al sărăciei, care îi adusese pe părinţii şi pe bunicii lor în această sclavie, de demult. Preşedintele Salinas a deschis porţile pentru libera iniţiativă, iar Maria şi Eliseo au păşit cu încredere.

– Noi suntem familia Sandoval, spuse Maria blând, într-o sală de banchet plină cu distribuitorii noştri mexicani. Eliseo zâmbea larg în timp ce tânăra lui soţie explica cum deveniseră doi dintre primii noştri distribuitori direcţi din Mexic. Cu mai puţin de 18 luni în urmă, fuseseră recrutaţi de nişte prieteni din Monterey. Ei bine, în acest scurt răstimp, familia Sandoval muncise zi şi noapte ca să-şi clădească afacerea, cu cei din satul lor şi cu fermierii ale căror case îmbelşugate se află pe coama dealului din apropiere.

Când Maria şi Eliseo şi-au terminat mărturia scurtă dar emoţionantă, patru sute de distribuitori mexicani au sărit în picioare şi au început să aplaude. Ochii Mariei s-au umplut de lacrimi. I-a strâns mâna lui Eliseo şi s-a îndreptat alături de el pe scenă, spre mine.

– Señor DeVos, mi-a spus Maria, strângându-mi mâna. Apoi a spus o propoziţie într-o engleză exersată cu grijă, pe care nu o s-o uit niciodată. Aceasta este prima mea rochie nouă. Cumpărată pentru astăzi.

Maria purta o rochie simplă de bumbac, şi sandale. Am zâmbit şi am dat din cap.

– Este foarte frumoasă, am spus, strângându-i mâna, şi întorcându-mă să-l salut pe soţul ei. Maria a văzut din privirea mea neutră că nu înţelegeam. S-a întors spre interpretul meu şi a spus câteva propoziţii în spaniolă pură. Când a terminat de spus ce avea de spus, şi ea şi soţul ei s-au întors să mă privească, în timp ce interpretul îmi traducea.

– Vrea să ştiţi că este prima rochie nouă pe care şi-a cumpărat-o, în toată viaţa ei, mi-a explicat interpretul, şi vrea să vă mulţumească. Maria şi Eliseo se ţineau de mâini şi îmi zâmbeau. În sfârşit, înţelesesem.

Timp de multe generaţii, familia Sandoval, ca şi milioane de alţi compatrioţi ai lor, suferiseră povara sărăciei care-i măcinase. Apoi, deodată, libera iniţiativă a intrat în vieţile lor. În sfârşit, familia Sandoval putea să aibă o recompensă cinstită pentru munca lor. Pentru prima oară în viaţa ei, Maria a avut bani ca să intre într-un magazin şi să-şi cumpere ceva doar pentru ea, bani pe care îi câştigase ea însăşi. Acum stătea în faţa mea îmbrăcată într-o rochie galbenă, un simbol viu al noii ei libertăţi şi al recompenselor pe care aceasta i le adusese. Nu mai era nimic de spus. Pur şi simplu m-am îndreptat spre ei şi i-am luat în braţe.

Munca ce are sens aduce recunoaştere

Foarte aproape de ideea unei recompense pentru efort este şi recunoaşterea. Fără recompensă, nu există recunoaşterea excelenţei. Fiecare dintre noi are nevoie de recunoaştere, de ceea ce psihologii numesc „stimul pozitiv". Banii pe care Maria Sandoval i-a avut la ea au făcut-o să se simtă mândră, independentă, şi liberă. Dar puterea unor aplauze la scenă deschisă din partea a patru sute de colegi nu trebuie nici ea subestimată.

Am văzut lacrimile cum i se urcau în ochi în timp ce accepta prima recunoaşterea reală pentru o muncă pe care o făcuse bine, în toată viaţa ei. I-am văzut zâmbetul în timp ce mergea printre noi ca să-şi primească felicitările. Cred cu putere că răsplata şi recunoaşterea trebuie să meargă mână-n mână. Nici una dintre ele nu este cu adevărat valoroasă fără cealaltă.

– În inima succesului acestei companii, explică Ron Puryear, se află nevoia oamenilor de a se aprecia pe ei înşişi. Suntem un popor care se ridică în picioare şi aplaudă victoria acelora care merită acest lucru, adaugă el zâmbind. Iar aplauzele noastre nu sunt false, sau invidioase. Ştim prea bine cât de mult munceşte fiecare dintre noi. Ştim cât este de greu să fii mereu motivat, să ieşi din casă seară de seară, când este mai uşor să stai acasă şi să

te uiţi la televizor. Mai ştim şi cât de mult se plătesc acei primi ani în această afacere, cu timp, energie şi devotament. Iar când oamenii în sfârşit dobândesc ceea ce au dorit, considerăm că este pur şi simplu cinstit să recunoaştem acele realizări, până ce ne dor palmele, şi răguşim de atâta aplaudat.

Ron şi Georgia Lee au atins unul din cele mai înalte niveluri de realizare, deoarece ei au ştiut cum să-i aprecieze şi să-i răsplătească pe cei din jur. Poate că răsplata financiară este motivul principal pentru care muncim, dar chiar şi bogăţia nu ne va împiedica să muncim, dacă cineva ne laudă din când în când. Fiecare dintre noi are nevoie de recunoaştere.

Cu câteva luni în urmă am luat avionul şi am mers în Thailanda, la Bangkok, ca să fiu prezent la o conferinţă de vânzări care se ţinea pe un stadion de fotbal local. În acea noapte, aveam să-i onorăm pe noii noştri distribuitori şi să le recunoaştem realizările acelora care lucrau de mai mult timp în Amway, şi care aveau rezultate deosebite. Cu şase ore înainte de începerea adunării, oraşul a fost devastat de ploi torenţiale. Am crezut că nimeni nu va veni, pe ploaia aceea. Lideri thailandezi au zâmbit însă: „Nu vă faceţi griji. Or să vină."

Cu o oră înainte de începerea conferinţei, m-am urcat pe platformă şi am privit cum mii de oameni începeau să-şi facă apariţia. Când au văzut că era noroi pe stadion, şi-au scos pur şi simplu ghetele, şi-au suflecat pantalonii şi s-au aventurat în câmp. Mai târziu, pe măsură ce fiecare era strigat şi îşi făcea apariţia pe scenă, în aplauzele frenetice ale prietenilor şi colegilor, am înţeles fără putinţă de tăgadă că se aventuraseră pe străzile inundate şi prin noroaie ca să poată fi prezenţi la conferinţă. Erau acolo ca să-şi recunoască fiecare succesele şi realizările, ca indivizi şi ca grup, ca să aplaude şi ca să se ştie aplaudaţi pentru ceea ce realizaseră. Nici un fel de furtună, nici măcar un muson tropical nu i-ar fi putut împiedica să fie acolo.

Cred în puterea pe care o are recunoaşterea realizărilor oamenilor. Astăzi, în toată lumea, oamenii sunt în stare de orice ca să se ştie apreciaţi sau observaţi, lăudaţi. Nu e greu să înţelegem motivul acestui comportament. Recunoaşterea este fundamentul unei imagini de sine sănătoase şi al încrederii de sine. Nu este doar linguşeală. Nevoia de recunoaştere face parte din natura umană, iar când oamenii nu au parte de ea, foarte adesea dau greş.

Când oferim recunoaştere, le spunem de fapt celorlalţi: „Eşti important, ceea ce faci tu este important, şi contează." Fără recunoaştere şi apreciere, oamenii îşi pierd interesul în succes. Fără ele, ei devin depersonalizaţi şi anonimi.

La o întâlnire recentă cu un ministru din guvernul malaezian, i-am reamintit că în doar câteva săptămâni, patru sute de distribuitori din ţara sa aveau să ia avionul şi să traverseze Pacificul ca să viziteze Disneyland, pe cheltuiala noastră.

– De ce faceţi asta? m-a întrebat el.

– Pentru că noi îi apreciem pe învingători, i-am spus. Este modul în care ne dezvoltăm.

Timp de o clipă, s-a uitat la mine, cu o privire destul de perplexă. Apoi a dat din cap, spunând:

– Avem încă multe de învăţat.

Nu contează dacă sunteţi patron sau angajat. Toţi trebuie să ne ajutăm unii pe alţii să devenim învingători. Imaginaţi-vă puterea unei simple felicitări de mulţumire, sau a unui telefon. Nu neglijaţi nevoia de recunoaştere a angajaţilor dvs. Aplaudaţi-i pentru victoriile lor, iar ei, în schimb, vă vor oferi recompensele şi recunoaşterea de care aveţi nevoie.

Munca ce are sens aduce speranţă

Nu tu libertate? Nu tu recunoaştere? Ce înseamnă toate acestea la un loc? Lipsa de speranţă. Comunismul a eşuat iar capitalismul este pe cale de a face acelaşi lucru dacă nu le dăm oamenilor posibilitatea de a-şi adeveri visele. Cât puteţi să vă agăţaţi de un vis imposibil? Speranţa piere dacă nu avem nici un mijloc de a ne realiza visele. Dar acolo unde nu există speranţă, orice se poate întâmpla. S-a zis că nu există nici un medicament cum e speranţa, nici un stimulent aşa de puternic, nici un tonic aşa de relaxant. Libera iniţiativă şi speranţa sunt inseparabile. Speranţa că se poate ca şi tu să-ţi clădeşti o viaţă mai bună, că poţi să ai un viitor economic mai prosper, că poţi obţine o creştere de salariu sau o promovare, că poţi să ai propria afacere, iată ceea ce se află în inima conceptului de liberă iniţiativă.

Dacă fiecare este tratat ca un număr de pe o pagină, fără speranţe realiste de a avansa, ce se va întâmpla oare? Oamenii se vor revolta. Iar, aşa cum am văzut în ultimii ani, oamenii chiar se revoltă. Dar nu este acel tip de revoluţie pe care îl prezicea Karl Marx. A fost o revoluţie anti-comunistă. Oamenii aveau nevoie de speranţă, iar comunismul nu le putea da aşa ceva.

Oamenii trebuie să aibă speranţă pentru ziua de mâine, altfel nu muncesc eficient. Este mai uşor să înfrunţi un prezent nesigur, când ai speranţa unui viitor mai bun. Dar dacă prezentul este nefericit, iar speranţa pentru viitor nu există, cu ce rămânem? Cu disperarea.

Mi-aduc aminte transmisiunile în direct din Beijing, din China, când tineretul acestei ţări demonstra pentru democraţie şi liberă iniţiativă. N-am să uit niciodată un adolescent chinez pe care l-am văzut într-un camion. Purta o batistă albă legată pe cap şi împărţea fluturaşi mulţimii care-şi întindea cu nerăbdare mâinile spre el.

„De ce protestaţi?", i-a întrebat un jurnalist american, strigând ca să se facă auzit prin mulţime. „Vrem să fim liberi", a răspuns tânărul, strigând şi el. Deodată, camionul s-a pus în mişcare spre piaţa Tien An Men. Băiatul s-a prins de un mâner de lemn şi s-a aplecat spre jurnalistul american: „Vrem şi noi să facem ce faceţi voi în America", a strigat el. Apoi, s-a îndepărtat într-un nor de praf.

În curând, tânărul acela şi prietenii lui aveau să înfrunte gloanţele, tancurile şi baionetele. Oare o fi fost omorât în timpul acelui masacru care a urmat? Oare a fost aruncat în închisoare? Poate o fi fugit în Hong Kong? Timp de o clipă, foarte scurtă, acel tânăr chinez şi-a exprimat speranţa, în numele întregului popor chinez.

Trebuie să menţinem speranţa vie, şi nu doar în inimile celor care au trăit sub regimuri totalitare, ci în inimile tuturor, ale celor cu vise ce se zbat să iasă la lumină şi să se împlinească. Nu mai putem vorbi de naţiuni din lumea a doua, a treia, sau altele de acest fel. Oriunde există sărăcie, şomaj, oameni fără adăpost, sau disperare, trebuie să aducem speranţa reală, practică, dătătoare de viaţă, dacă nu, şi capitalismul va eşua.

Filosoful Plinius a scris în primul secol de după Iisus: „Speranţa este stâlpul care susţine omenirea, este visul fiecărui om care se trezeşte dimineaţa." Viitorul nostru, şi al lumii depinde de dozele

mari de speranţă administrată în mod liberal acolo unde oamenii, bătrâni sau tineri, se zbat pe muchia disperării.

În Europa, Asia sau America Latină, în sălile de conferinţe ale hotelurilor, în centrele de afaceri, şi pe stadioane, am auzit vocile încurajatoare ale celor care au urat bun venit speranţei. Fiecare din noi tânjeşte după libertate, răsplată, recunoaştere şi mai ales speranţă. Aceştia sunt stâlpii care susţin munca şi care fac ca libera iniţiativă să fie un sistem puternic. Deasupra acestor fundaţii capitalismul generos este ca un far călăuzitor.

Acum aproape douăzeci şi doi de ani, Ron şi Georgia Lee Puryear şi-au văzut toate planurile năruindu-se. Speriaţi şi disperaţi, au înotat către lumină. Amway nu este lumina. America nu este nici ea lumina. Lumina este democraţia şi libera iniţiativă, iar această lumină străluceşte tot mai puternic în locuri din ce în ce mai neobişnuite. Nici o naţiune nu are monopol asupra capitalismului generos. Nici un popor nu are monopol asupra hărţii care arată drumul.

Poate că nu v-aţi descoperit calea proprie către libertate. Poate că nu vă simţiţi răsplătit îndeajuns, sau apreciat cum trebuie pentru munca dvs. şi creativitatea pe care o aveţi. Dacă nu aveţi speranţe pentru viitor, urmaţi exemplul lui Ron şi Georgia Lee Puryear. Care vă sunt visele? Ce fel de muncă vă poate da şansa de a vă împlini aceste vise? Ce trebuie să schimbaţi în viaţa dvs. ca să începeţi o astfel de muncă? Ce v-ar face mai curajos sau mai disperat, destul cât să faceţi acele schimbări?

După o mare conferinţă în Portland, Oregon, Georgia Lee a observat un cuplu care stătea lângă scena care se golise deja. Amfiteatrul era tăcut. Aproape paisprezece mii de oameni veniseră şi plecaseră. Rânduri lungi de cupluri fericite, mândre, zâmbitoare, traversaseră platforma ca să-şi primească îmbrăţişările şi strângerile de mâini de la Georgia Lee şi de la Ron. Ovaţiile la scenă deschisă se terminaseră de ceva timp. Aplauzele şi încurajările se sfârşiseră.

– Pot să vă ajut cu ceva? i-a întrebat Georgia Lee pe cei doi tineri care stăteau acolo.

Timp de o clipă, cei doi străini au rămas aşa, ţinându-se de mâini şi încercând să-şi stăpânească lacrimile. Fără a ezita, Georgia Lee le-a luat mâinile în ale ei şi le-a spus blând: „E-n regulă, înţeleg."

După o altă lungă tăcere, tânărul a început să vorbească. Avea şi el o poveste a lui, deja familiară, despre vise destrămate şi teamă ce creştea mereu. După toţi acei ani de colegiu, în care plătise o grămadă de bani pe taxe, după ce fusese recrutat de o firmă de construcţii prestigioasă, după ce-şi cumpărase o casă şi îşi întemeiase o familie, găsise şi el un plic roz în cutia poştală, chiar în după amiaza aceea.

Deodată, tânărul nu şi-a mai putut reţine sentimentele, dezamăgirea şi mânia. Soţia lui a încercat să-l aline. Ron Puryear a observat ce se întâmpla şi s-a alăturat lor.

– Ce am să mă fac acum? şopti tânărul. Cum o să începem iar totul de la zero?

Ron s-a uitat la Georgia Lee şi a zâmbit. Şi ochii lor erau plini de lacrimi. Dar erau lacrimi de bucurie şi recunoştinţă. Ron şi-a pus braţul în jurul umărului acelui tânăr şi a început să-şi spună propria poveste, încet, cu încredere.

6

Ce este capitalismul şi de ce este „cel mai bun loc de muncă"?

CREZUL VI

Noi credem în capitalism (un alt nume pentru libera iniţiativă) deoarece ne oferă, nouă şi lumii noastre, o mare speranţă de refacere economică.

De aceea, dacă nu ştim ce este capitalismul sau cum funcţionează, trebuie să aflăm acum. Viitorul nostru economic depinde de asta.

Ken şi Donna Stewart s-au apropiat de coada unde stăteau călătorii care aşteptau să-şi ia bilete, pe aeroportul TWA din Springfield, Missouri. Un agent s-a îndreptat spre Ken şi i-a zâmbit larg:

– Ce mai face tatăl tău? l-a întrebat el. Aici, încă ne mai aducem aminte de el, ştii!

În timp ce agentul se ocupa de biletele lor şi le verifica bagajele, cei doi au început să vorbească despre tatăl lui Ken şi despre ce se mai întâmplase în ultimii douăzeci şi cinci de ani.

– Acel agent venise să lucreze pentru Ozark cam în acelaşi timp ca şi tata, îşi aminteşte Ken. Lucrau amândoi la bilete, la aeroport, pe vremea când eu eram copil. Erau amândoi tineri şi aveau neveste şi copii. Se părea că aveau aceleaşi visuri, de a avea propria lor afacere într-o bună zi. Tatăl meu şi-a văzut visul cu ochii, explică Ken, în timp ce celălalt şi-a petrecut restul vieţii dând bilete călătorilor şi verificând bagaje.

Tatăl lui Ken economisise destul după unsprezece ani la liniile Ozark cât să-şi cumpere un centru de spălătorie lângă casă. Un an mai târziu, cu profitul de la acea spălătorie şi-a cumpărat un teren viran vizavi de casă. „Ce-aţi zice să ne construim o casă în timpul liber?" le-a spus el copiilor şi soţiei sale. „Am tot strâns bani ca să ne cumpărăm o casă", îşi aminteşte Ken cu un zâmbet, „eu aveam treisprezece ani, surorile mele aveau nouă şi respectiv unsprezece ani, iar tata ne-a pus pe toţi la muncă."

O casă a dus la alta. Tatăl lui Ken lucra încet, cu grijă, ca să-şi înveţe mai bine afacerea. Deci, erau case ieftine, solide, şi se vindeau repede. Într-un an, tatăl lui Ken strânsese destul profit cât să cumpere o lăptărie Dairy Queen lângă spălătorie. Au mai urmat câteva case. În alţi câţiva ani, domnul Stewart a plecat de la liniile aeriene Ozark. Acum era propriul său şef, un constructor cu mai multe afaceri de mărime medie şi cu case ce apăreau prin tot oraşul.

– Când i-am spus agentului despre succesul tatălui meu, îşi aminteşte Ken, a zâmbit şi mi-a spus: „Aş vrea să fi avut curajul să fac ce a făcut tatăl tău." Apoi a dat din cap şi s-a îndepărtat.

Amândoi bărbaţii avuseseră visuri pentru ei şi pentru familia lor. Dar numai unul avusese curajul şi înţelegerea de a învăţa cum funcţionează capitalismul, şi de a-şi vedea visurile împlinite. E o poveste veche. Poate că sunteţi şi voi acum la o răscruce, şi vă întrebaţi încotro s-o apucaţi. Vă veţi petrece restul vieţii lucrând într-un loc care nu vă aduce mulţumire?

Unul din modurile de a descoperi capitalismul şi felul în care funcţionează este să-l încercaţi pe pielea voastră. Tatăl lui Ken a învăţat probabil din greşeli, aşa cum am făcut Jay şi cu mine. Nu am studiat economia la şcoală, ca să nu mai spunem de vreo diplomă în ştiinţe economice. Eu am peste zece titluri onorifice acum, dar mi-am petrecut toată viaţa simţindu-mă prost pentru că nu mi-am terminat facultatea. Şi eu, şi Jay, eram tineri şi entuziaşti. Ne-am aruncat într-un ocean mult mai adânc decât credeam. A trebuit să învăţăm să înotăm, altfel ne înecam. Experienţa ne-a fost profesor. Dar, dacă ar fi s-o mai iau o dată de la capăt, aş citi mai mult despre istoria liberei iniţiative şi despre poveştile acelor bărbaţi şi femei care au avut curajul să fie deschizători de drumuri.

Poate că nu v-aţi trezit azi-dimineaţă cu dorinţa aprigă de a afla ce este capitalismul şi cum funcţionează. Tolstoi spunea: „Istoricii sunt ca surzii care răspund la întrebări pe care nu le-a rostit nimeni." Poate că aţi urât dintotdeauna istoria, sau aţi găsit-o plicticoasă. Este la fel ca şi cu anuarul telefonic. E foarte plicticos de citit, până ce-ţi trebuie o informaţie urgent. Dacă ne uităm la debandada economică în care se găseşte SUA, este clar că ne trebuie nişte direcţii călăuzitoare şi asta repede. Dacă ne uităm în urmă la acest sistem economic puternic, vom înţelege regulile jocului şi astfel vom putea să îl jucăm mai uşor şi să câştigăm mai repede.

Ba chiar mai rău, dacă tot mai mulţi dintre noi nu învaţă regulile jocului, şi nu îl joacă aşa cum trebuie, economiile noastre personale se vor prăbuşi, iar naţiunea noastră va da faliment. Ignorarea modului de funcţionare a sistemului i-a costat pe mulţi: au trebuit să-şi abandoneze visurile financiare. Filosoful George Santayana avertiza: „Aceia care nu-şi pot aminti trecutul sunt condamnaţi să-l repete." Aşa că, înainte să încercăm să ne garantăm viitorul, să încercăm să înţelegem trecutul.

Cuvântul *capital* vine din latină, şi are sensul de „bogăţie". Capitalismul este un sistem economic bazat pe acumularea liberă de capital şi de bogăţie. Tatăl lui Ken a acumulat două mii de dolari, ca să poată plăti o spălătorie cu banii jos. Restul este istorie. Dar banii nu sunt singurul tip de capital. Există şi capital *fizic*: resurse naturale şi bunuri manufacturate, ca maşinile care sunt folosite în producerea altor bunuri. Există capital *financiar*: bani gheaţă, acţiuni, titluri valorice etc., care pot fi schimbate pentru sau investite în alte bunuri care reprezintă capital. Şi aş vrea să vă mai gândiţi la un alt fel de capital, acela *mental*. Ideile. Creativitatea. Elementul uman în producerea capitalului financiar şi fizic.

Caracteristicile de bază ale capitalismului sunt *proprietatea privată a capitalului* şi *libertatea de iniţiativă*. Pentru a simplifica la maximum, un capitalist este acela care (1) este liber să posede bogăţii şi (2) este liber să le folosească. Tatăl lui Ken a economisit ceva bani şi i-a folosit ca să cumpere un teren viran. Dacă aveţi un capital – orice care poate fi folosit pentru a crea bogăţie – sunteţi pe jumătate capitalist. O maşină, o casă, ceva economii,

un computer, un ciocan, un telefon, acţiuni, titluri de proprietate, o vioară, o minge de fotbal, o pensulă de pictură, o lopată, un carnet şi un pix, toate acestea sunt potenţiale unelte pentru crearea bunăstării materiale.

Ideea că oricine poate fi capitalist este destul de nouă în istorie. Până acum câteva secole, numai o mână de privilegiaţi ai soartei aveau acest drept. În alte vremuri, tatăl lui Ken nu ar fi fost plătit pentru munca lui, nu ar fi putut economisi bani, ca să nu mai vorbim de a-i investi ca să cumpere o proprietate sau ca să-şi asigure, lui şi familiei sale, un trai mai bun. Să ne uităm în urmă la evoluţia fascinantă a capitalismului, ca să înţelegem mai bine cum am ajuns noi, oameni obişnuiţi ai secolului douăzeci, să avem un drept înnăscut de a fi capitalişti. În acest secol, naţiuni şi popoare întregi şi-au pierdut dreptul de a participa în sistemul liberei iniţiative. Dacă ne uităm în istorie, vom fi cu atât mai siguri că nimeni, niciodată, nu ne poate lua acest drept.

Folosind o definiţie largă, putem găsi exemple de capitalism chiar şi în vechile civilizaţii. Egiptul, Babilonul, Grecia şi Roma, toate acestea aveau o formă oarecare de proprietate privată şi de liberă iniţiativă. Exemple timpurii ale capitalismului nu sunt prea numeroase, dar au existat dintotdeauna. Talentul, stimularea, resursele şi oportunităţile creează capitalişti în orice societate, şi în orice epocă.

Feudalismul. Totuşi, numai la sfârşitul Evului Mediu a început să se dezvolte acest tip de capitalism care ne este familiar astăzi. Feudalismul caracteriza cam toate naţiunile în timpul Evului Mediu. Oamenii trăiau în mici comunităţi răspândite în peisaj, sub autoritatea lorzilor feudali pe ale căror pământuri lucrau cu arendă. Oamenii din aceste comunităţi trebuiau să se mulţumească cu ce aveau. Trebuiau să semene, să cultive şi să dea altuia majoritatea recoltei lor.

În perioada feudală târzie, oamenii au început să se mute la oraş, şi a început să se dezvolte o economie bazată mai mult pe bani decât pe troc. Unul din multele lucruri care s-au întâmplat când au început să se mute la oraş a fost acela că fiecare a devenit mai specializat în ceea ce făcea. În loc, de exemplu, să crească oi,

să învârtă fusul, să ţească haine sau să le coasă, oamenii au început să facă doar unul din aceste procese. Au devenit ţesători, sau croitori, sau comercianţi de lână.

Dacă se poate spune că feudalismul este prin excelenţă dezorganizat – în sensul că oamenii erau răspândiţi şi nu exista un guvern central – atunci mişcarea către oraşe a fost un proces de organizare. Două din principalele moduri în care oraşele s-au organizat au fost înfiinţarea de consilii cetăţeneşti şi baterea monedelor. Folosirea monedelor în comerţ a creat un sistem monetar, şi acest lucru a făcut acumularea de capital să fie mai uşoară, iar comerţul a înlesnit-o.

Pe vremea aceea nu existau spălătorii automate sau magazine ca astăzi. Să spunem că strămoşul lui Ken era lăptar care se specializase în brânza de Limburger. Într-un sistem monetar, îşi putea vinde brânza unui comerciant, pentru bani. Acesta la rândul lui, o poate vinde altora. Nu mai era necesar pentru el să găsească o persoană ce vindea un anume produs de care avea nevoie – să zicem, găleţi de lapte – şi care, întâmplător, ar fi avut nevoie în acel moment de brânza domnului Stewart. Putea folosi monezi ca să cumpere ce dorea, când dorea. Acesta era un avantaj faţă de vechiul sistem de troc.

Mercantilismul. Pe măsură ce oraşele şi sistemele lor monetare s-au organizat în burguri şi apoi în naţiuni, un sistem economic numit mercantilism a început să se dezvolte. Acest sistem îşi trage numele de la comercianţi şi oameni de afaceri, de obicei mici întreprinzători ca vânzătorii de brânză, ţesătorii şi cei care vindeau grâne. Mercantilismul a devenit sistemul dominant în Europa din secolul al şaisprezecelea până în cel de-al optsprezecelea.

Acumularea aurului şi argintului era scopul oricărui mercantil, mai ales al conducătorilor ţărilor în formare. Aceştia doreau să acumuleze aur şi argint cu orice preţ, pentru că trebuiau să menţină puterea în mâinile lor. Puterea depindea de menţinerea armelor şi a soldaţilor profesionişti. Acest lucru cerea mult capital. Iar modul de a acumula acest capital era menţinerea unei balanţe favorabile de plăţi. Când exporturile erau mai mari ca importurile sub sistemul mercantil de comerţ, balanţa era plătită în argint şi aur, în formă de monezi sau lingouri de aur, iar naţiunea exportatoare

adăuga acest argint sau aur la capitalul său. În consecinţă, cârmuitorii încurajau oamenii să producă bunuri pentru export şi stabileau tarife mari ca să descurajeze importurile.

Mercantilismul a fost o ameliorare a feudalismului. În general, a crescut standardul de viaţă, a făcut să fie disponibile mai multe bunuri, şi a început să permită dezvoltarea unei clase de mijloc. Dar mercantilismul era în principal în beneficiul unei elite puternice, aristocraţia, fiindcă marea majoritate a oamenilor trăiau în sărăcie. Strămoşii lui Ken, ai mei şi ai dumneavoastră erau încă la secole întregi depărtare de drepturile omului şi de dreptul de a practica libera iniţiativă ca să-şi facă o viaţă mai bună. Mercantilismul nu era un sistem deosebit de generos, dar cel puţin se îndrepta în direcţia cea bună.

Ce s-a întâmplat cu mercantilismul? A pierit datorită marilor schimbări sociale şi economice care au avut loc. Unul din marile sale defecte era faptul că pleca de la presupunerea că bogăţia adevărată era acumularea de bani şi nu îmbunătăţirea vieţii individuale şi sociale. Devenise important doar să ai aur, şi nu conta dacă făceai (sau nu) ceva ca să ai un beneficiu.

Există o presupunere veche şi constantă, la fel de veche ca şi Biblia, care a avertizat de mult împotriva acestor idei. Unii dintre cei care cred la extrem în faptul că aurul este totul au argumentat că agricultura ar trebui limitată la recolte precum tutun, pentru că recoltele alimentare erau consumate în interiorul ţării şi nu generau schimburi internaţionale. Unii nici măcar nu s-au întrebat: dacă o să creştem doar tutun, ce o să mai mâncăm? Adevărata bogăţie este atinsă atunci când necesităţile umane sunt împlinite. *Bunăstarea umană* este scopul ultim al activităţii economice. Nu contează cât aur este în vistierie, dacă necesităţile oamenilor nu sunt împlinite.

Cine a dat formă capitalismului modern şi cu ce idei?

Adam Smith: primul economist. Ideile care au format libera iniţiativă sunt aceleaşi cu cele care l-au ghidat pe tatăl lui Ken, care au dus la succesul nostru în afaceri şi ele vin de la un scoţian

ciudat pe nume Adam Smith. El a fost un mare gânditor, şi un personaj foarte deosebit. Nu era nimic obişnuit la el, sau la felul în care arăta. Avea un nas mare, ochi exoftalmici, şi buza de jos răsfrântă. Nu avea deloc har şi nu ştia să vorbească în public. Avea un tic nervos şi un defect de vorbire. Aşa cum spunea chiar el însuşi: „Nu sunt priceput la nimic, decât la cărţile mele."

Smith s-a născut în 1723 într-un port scoţian mic numit Kircaldy, lângă Edinburgh. A intrat la vârsta de 14 ani la Universitatea Glasgow şi apoi a câştigat o bursă la Oxford, unde a mai petrecut încă doi ani. După ce a terminat, la Oxford, a fost numit profesor la facultatea universităţii din Glasgow.

Pe vremea când era încă un adolescent, Smith a început să se întrebe: de ce unele naţiuni sunt mai bogate ca altele, şi cum produc acestea mai mult ca să mănânce, îmbrace şi să folosească, decât alţii? Răspunsul lui la această întrebare a dus lumea la dezvoltarea sistemului de liberă iniţiativă. Bogăţia unei naţiuni, spunea Smith, nu era crescută de acumularea de capital, ci de *diviziunea muncii*.

Lumea era pe cale să afle că energia, ideile şi priceperea care aşteaptă să fie descoperite în milioane de oameni sunt mai valoroase ca aurul. Pentru a-l parafraza pe Smith: diviziunea muncii este cauza principală a creşterii bogăţiei publice pentru că bogăţia unei naţiuni este proporţională cu abilităţile creatoare ale oamenilor săi, şi nu cu cantitatea de aur.

Ce înseamnă aceasta? Ideile lui Smith pot fi găsite în cartea sa, *Bogăţia Naţiunilor*, fără îndoială cea mai faimoasă şi mai influentă carte de economie publicată vreodată. La începutul acestei cărţi, Smith spune o poveste ca să dea un exemplu a ceea ce se înţelege prin diviziunea muncii.

Subiectul acestei vestite poveşti este un ac. Povestea este cam aşa: o persoană care nu ştie să facă un ac ar putea, dacă munceşte cu grijă şi susţinut, să facă un ac pe zi, din nimic. O persoană cu ceva experienţă ar putea să facă douăzeci de ace pe zi, maximum. Dar nici măcar pe vremea lui Smith, lucrurile nu mergeau aşa în acest domeniu.

Un fabricant de ace avea angajaţi specializaţi fiecare într-o anumită muncă. În ilustrarea lui Smith, o persoană ar face sârmă, o a doua ar întinde-o, a treia ar tăia-o în bucăţi, a patra ar ascuţi unul din capete, iar a cincea ar pregăti celălalt cap, ca să facă

gămălia. Alţi doi sau trei oameni ar putea fi implicaţi în fabricarea şi punerea gămăliei. Un ac obişnuit poate fi rezultatul muncii multor oameni, din care fiecare are o sarcină specială. În anii 1700, o companie mică, cu doar zece angajaţi, putea să facă în jur de 48.000 de ace pe zi. Adică 4800 de ace de persoană. Dar dacă fiecare muncitor ar fi făcut ace, compania ar fi făcut poate zece sau douăzeci de ace.

În două cuvinte, oamenii contează. Ei au o mulţime de talente cu care contribuie la procesul de fabricare. Eliberaţi-i ca să-şi dezvolte şi exercite aceste daruri. Viziunea lui Smith a fost fundamentală şi a dat sens unui sistem complex pe care lumea nu îl înţelegea prea bine. Dar viziunea lui nu s-a oprit la fabricarea acelor. Avea mult mai multe de spus, nu doar despre naţiuni şi economiile lor, ci şi despre oameni şi importanţa lor în procesul economic.

Smith era curios să ştie cum făceau oamenii decizii economice. Acesta a fost rezultatul uimirii lui asupra felului în care erau luate hotărârile morale. Ca majoritatea oamenilor cu scaun la cap din vremea lui, Smith a început să studieze pentru episcop. Nu dorea să fie economist. De fapt, pe vremea aceea nici nu existau economişti. Când Adam Smith a devenit interesat de ceea ce numim acum studiul economiei, şi al psihologiei, şi-a luat o diplomă numită de „filosofie morală".

Mâna invizibilă a lui Adam Smith. El avea o teorie despre cum lucrează economia şi psihologia împreună în piaţă. Se numeşte teoria mâinii invizibile. Smith era interesat de felul în care oamenii luau deciziile morale juste în faţa unor interese puternice conflictuale, cum ar fi instinctul de conservare şi interesul de sine. De asemenea, dorea să ştie cum luau oamenii decizii economice sub acelaşi gen de presiuni.

El a argumentat că oamenii fac ceea ce trebuie, în majoritatea timpului, pentru că fiecare are o „persoană internă" care joacă rolul unui „spectator imparţial" care aprobă sau dezaprobă acţiunile lor. Smith considera acest spectator imparţial ca fiind o voce puternică, un fel de conştiinţă cu voce tare, care este greu de ignorat. A văzut cum oamenii se lăsau conduşi de pasiuni, dar acestea erau domolite de abilitatea lor de a raţiona şi de capacitatea lor, pe care nici o altă fiinţă vie nu o are, şi de generozitate.

Ba chiar mai mult, aceia care se caută pe sine sunt adesea conduşi de o mână invizibilă pe care nu o văd şi de care nici nu ştiu, în interesul progresului societăţii. În arena economică, spre deosebire de cea morală, el a înlocuit spectatorul imparţial cu o altă forţă: competiţia. Într-o piaţă de desfacere liberă, pasiunea cuiva de a merge înainte este controlată de competiţie.

Rolul competiţiei. Smith considera că nevoia de a concura este parte a naturii umane. Iar acesta nu e un lucru rău, deoarece se transformă într-o forţă socială benefică, *dacă este îngăduită libera exprimare*. De ce? Deoarece acest lucru face ca interesul unei persoane să se ciocenască de al alteia. Mâna invizibilă intră în joc aici. Ea influenţează ce produse vor fi fabricate şi la ce preţ. Smith a argumentat că mâna invizibilă este o forţă puternică în asigurarea produselor de care societatea are nevoie, la un preţ pe care este dispusă să îl plătească.

Smith credea că societatea ar trebui să dea libertate pe placul tuturor şi să lase lumea să înainteze, sau să concureze, mai bine zis. Mai presus de toate, spunea el, guvernul nu trebuie să se amestece cu exprimarea liberului arbitru al oamenilor. Guvernul nu ar trebui să încerce să legifereze bunătatea sau generozitatea. Oamenii vor face mult mai probabil ceea ce trebuie dacă pot găsi un avantaj personal în asta. El credea foarte puternic în stimulul economic.

Nevoia unei pieţe libere. Smith avea o conştiinţă foarte bine dezvoltată şi nu tolera deloc practicile de afaceri care se bazau pe exploatare. Nu era nici naiv, nici orb la practicile comercianţilor lacomi şi ale fabricanţilor din vremurile sale. De fapt, a spus o dată că dacă cei de-o breaslă ar fi puşi la un loc, chiar şi pentru o petrecere, conversaţia s-ar îndrepta spre o conspiraţie ca să înşele publicul, cumpărătorii. Totuşi, credea că puterea mâinii invizibile va fi mai mare ca cea a „pactelor satanice", complotate de oamenii de afaceri necinstiţi.

Când afacerile aveau profituri exorbitante, Smith se uita de obicei să vadă dacă nu cumva guvernele sprijineau aceste afaceri cu vreun fel de reguli sau legi. Conform părerilor lui, oamenii de afaceri lacomi se întorceau mereu către guvern, ca să-i ajute să-şi menţină poziţia. Acesta putea să facă mâna invizibilă ineficientă.

El putea să impună restricţii comerciale, monopoluri pe unele industrii, sau să favorizeze alte industrii sau ramuri cu legi care să le protejeze mai mult.

Smith nu credea că cineva ar trebui să aibă vreun privilegiu special. Dacă afacerile îşi acordau beneficii preferenţiale prin faptul că ele conspirau împreună, sau dacă guvernul le garanta favoruri legislative sau intervenea în cursa concurenţială, mâna invizibilă nu mai putea să-şi facă treaba. Ea trebuie să lucreze într-un context de „libertate naturală", în care fiecare îşi vedea interesele împlinite. Dar guvernul trebuia să se ţină deoparte şi invers. Este o altă idee a lui Adam Smith pe care trebuie să o redescoperim, şi trebuie să o redescoperim repede.

Smith se temea mai ales de alianţe necinstite între afaceri şi guvern. Acesta, spunea el, nu ar trebui să „dea curs rapacităţii răuvoitoare, spiritului de monopol al comercianţilor şi fabricanţilor, care nici nu sunt, nici nu ar trebui să fie cârmuitorii omenirii." Smith era realist în privinţa naturii umane şi idealist în privinţa necesităţii de a exercita conştiinţa pe piaţa de desfacere.

Smith şi Laissez-Faire. El a susţinut o politică de „laissez-faire", care literal înseamnă „lasă să acţioneze". Cu alte cuvinte, în domenii economice trebuie să laşi lucrurile să se întâmple de la sine. Filosofia sa economică era bazată pe presupunerea că mâna invizibilă va călăuzi oamenii, afacerile, economiile înseşi, cu o eficienţă egală, imparţială, *numai dacă aceştia erau lăsaţi în pace.* Dar în absenţa amestecului guvernamental, cum ne ajută să prevenim lăcomia nesăbuită?

Să zicem că un puternic comerciant a dezvoltat un produs alimentar care se vinde excelent la liceul Mercantil: acadele de banane. Sau, aşa cum le spune comerciantul, banane pe băţ. Să zicem că studenţii de la liceul respectiv ajung să cumpere în prostie aceste acadele, şi cumpără tot stocul într-o după amiază. Dar comerciantul, pentru că este şi puternic şi lacom, va decide că nu vrea să facă destule acadele cât să satisfacă o cerere mai mare. Aşa că hotărăşte să pună un preţ mai mare acestora. Mult mai mare. El e singurul care face acest produs, aşa că poate cere cât vrea.

Şi trece pe acolo strămoşul imaginar al lui Ken. Poate că e sărac şi nu are putere, dar observă că acest comerciant lacom face

o grămadă de bani din preţurile mari pe care le pune unui produs care nu e greu de fabricat. Ce se va întâmpla? Competiţie. El va încerca să fie concurentul acelui comerciant. Şi credeţi că va cere preţuri mai mari, sau mai mici decât acesta? Mai mici, desigur. Acest nou competitor vrea ca studenţii să cumpere de la el. Aşa că, precum ar spune Smith, un om care-şi lasă lăcomia să prevaleze, va descoperi în curând că unul din concurenţi i-a luat locul în afaceri!

Acum, problema laissez-faire. Dar dacă directorul liceului hotărăşte că doar unul dintre ei poate vinde acadele? Atunci bananele pe băţ ale primului comerciant devin acadeaua „oficială" a liceului, iar produsul lui Stewart este interzis. Poate că directorul are o mulţime de motive diferite ca să limiteze vânzările la un singur comerciant. Poate că nu vrea să fie blocat trotuarul din faţa porţii liceului... Sau poate că afaceristul cel lacom este un prieten de al său.

Oricare ar fi motivul – siguranţa, favoritismul, altruismul – rezultatele probabil că vor fi aceleaşi: preţuri mai mari. Ceea ce trebuie să ne amintim despre mâna invizibilă este următorul lucru: nu contează dacă intervenţia pe piaţă este bună sau rea, mâna invizibilă este indiferentă în faţa problemelor morale, este doar dreaptă. Smith credea că oamenii trebuie lăsaţi să-şi ia singuri hotărârile morale. Orice încercare de legiferare a bunătăţii pe piaţa de desfacere este destinată eşecului. Interesul de sine este prea puternic, şi singurul lucru care poate rezolva problemele este competiţia.

Era capitalismului a început cu adevărat după publicarea cărţii lui Smith, *Bogăţia Naţiunilor*. Smith a oferit o bază raţională, un mod de gândire, care a reprezentat o descoperire conceptuală de proporţii. Până la el, oamenii nu se gândiseră la ei înşişi ca la agenţi individuali, liberi să ia decizii pe cont propriu. Se credeau membri ai unei comunităţi sau clase. Cu vechiul mod de gândire, deciziile erau luate prin consens, iar individul nu conta prea mult. În lumea de dinaintea lui Newton, lucrurile se întâmplau adesea din motive misterioase, necunoscute. Lumea părea un haos. Dacă cineva era bogat, sau devenea astfel, era pentru că Dumenzeu îl destinase să fie astfel.

Felul în care funcţiona economia, procesul prin care era acumulată şi dobândită bogăţia, nu era cunoscut şi înţeles. De

aceea, oamenii erau gata să accepte explicaţii religioase găunoase şi prost formulate care nu aveau mai nimic de a face cu Biblia. Săracii acceptau pur şi simplu starea lor economică, ca pe o dorinţă a lui Dumnezeu. Cei puternici invocau autoritatea Domnului pentru privilegiile lor speciale, de care aveau deosebită grijă. Aceste explicaţii erau scuze solemne, mai curând decât raţionale, pentru un status quo.

Ideea că este ceva onorabil să fii motivat de profit, conceptul că munca trebuie să fie un mijloc pentru un *scop* anume, *şi nu scopul în sine*, era relativ nouă. Societatea şi biserica condamnau de obicei acumularea profitului ca pe ceva care era un păcat de moarte.

Scriitorul Charles Van Doren a spus: „Este uimitor să realizezi că, până foarte de curând, majoritatea oamenilor, care erau în alte privinţe foarte asemănători nouă, nu aveau o concepţie care ne este atât de familiară astăzi, în modul de a face bani. Expresia „a-ţi câştiga traiul" era de neînţeles pentru ei." Singurii bani pe care îi primeau în viaţă erau mica lor parte din producţia pe care o dădeau orăşenilor. Aceştia erau folosiţi pentru cumpărarea produselor pe care nu le puteau fabrica ei înşişi.

Înainte de perioada Iluminării, când ideile au început să se schimbe, conceptul de muncă pe care o poţi vinde sau căreia poţi să-i adaugi valoare nu exista. De fapt, valoarea era acordată unei persoane aşa cum este dată unei vaci sau unui produs comercial. „Valoarea" unui om era adesea determinată doar de statutul în viaţă. De exemplu, dacă cineva era ucis, criminalul putea fie să fie executat, fie să plătească un „preţ al trupului", pentru cel ucis. Un nobil valora 1200 de şilingi, un ţăran liber (sau un meseriaş) valora 200, iar un şerb nu valora nimic!

Oamenii nu erau agenţi liberi care să se poată mişca de la o muncă la alta, de la o companie la alta. Dacă erai şerb, erai legat de pământ, în timp ce-ţi făceai datoria. Dacă erai artizan sau meseriaş, trebuia să faci ce făcuse şi tatăl tău. Dacă erai femeie, oportunităţile erau chiar mai puţine.

Smith a pus lucrurile cap la cap într-un concept strălucitor, puternic şi simplu, contruit pe baza interesului de sine. Teoria sa a avut cam aceeaşi relevanţă ca aceea a lui Newton, asupra gravitaţii. În timp ce Smith era un susţinător al metodei laissez-

faire, care se opunea legislaţiilor asupra moralităţii, era totuşi şi un avocat al standardelor personale înalte, de morală şi etică. Nu închidea ochii în faţa corupţiei şi a lăcomiei. Ar fi o greşeală să folosim ideile lui Smith ca un mod de a-i scuza pe cei care abuzează de sistemul capitalist. Conştiinţa era centrul tuturor concepţiilor sale. El presupunea că oamenii au în sinele lor nevoia instinctuală de a face ceea ce este bine, o voce interioară. Iar pe această premisă a fost construit capitalismul.

Capitalismul în vremuri grele

Schimbările din Vest care au început să aibă loc cam pe când Adam Smith avea aceste idei pozitive, au fost majore. Din nefericire, şi pe atunci, ca şi acum, capitalismul avea o alură întunecată, destul de întunecată încât oamenii să creadă că era ceva rău şi că trebuia distrus. Karl Marx a fost unul din criticii cei mai elocvenţi ai capitalismului. Să privim o clipă capitalismul din punctul său de vedere.

Nu putem să-l învinuim pe Adam Smith de capitalism fără conştiinţă. El era în favoarea politicii de laissez-faire, dar ştim prea bine că nu confunda dreptul la libertatea de acţiune cu licenţa de a exploata muncitorii sau de a avea practici de afaceri murdare, fără scrupule. Unii capitalişti nu înţeleg acest lucru. De fapt, puţini se sinchiseau de condiţiile în care lucrau angajaţii lor. Erau prinşi în mrejele lăcomiei. Aceasta este o moştenire de suferinţă împotriva căreia trebuie să ne păzim. Este încă una din acele lecţii ale istoriei la care trebuie să fim atenţi.

Criza oraşelor. Pe lângă naşterea capitalismului şi revoluţia industrială a avut loc o creştere neaşteptată a populaţiei. Din 1750 în 1850 populaţia Europei aproape că s-a dublat, de la 140 de milioane de oameni la aproape 266 milioane. Îmbunătăţirile aduse în igienă şi controlul bolilor au scăzut rata medie a mortalităţii, şi majoritatea celor din noua generaţie trăiau în oraşe. Milioane de oameni fie s-au mutat la oraş, fie au crescut în centre industriale, în jurul fabricilor sau morilor. Astfel s-au creat aglomerări teribile, unde oamenii trăiau în condiţii mizerabile. Oraşele nu puteau

găzdui noile hoarde de bărbaţi şi femei care se mutau ca să găsească de lucru.

Casele din oraşe erau total inadecvate. Tehnologia arhitecturală era mult în urma celei industriale. Oamenii erau înghesuiţi în clădiri vechi, dărăpănate sau în case construite din lemn, rudimentare. Mutarea la oraş era ceva foarte stresant. Chiar dacă oamenii se descurcau de fapt mai bine, fiindcă locurile din care veneau erau mult mai groaznice, din punct de vedere psihologic sau spiritual nu se părea că ar fi astfel. Vechile oraşe erau familiare şi în siguranţă. Oamenii veneau adesea din sate mici, cu bisericuţe, cu grupuri sociale bine stabilite, cum ar fi breslele, şi cu familii mari. Traiul într-un mediu nefamiliar, înconjuraţi de străini, îi făcea să se simtă pierduţi, dezorientaţi. Romanele lui Charles Dickens sunt descrieri emoţionante ale greutăţilor teribile cu care oamenii se confruntau pe acea vreme.

Oraşele au fost considerate mai înainte centre de civilizaţie şi cultură. Oamenii simpli se mutau aici ca să scape de concepţiile înguste de la sate, ca să poată experimenta libertatea de gândire. Dar în timpul revoluţiei industriale nu era ceva neobişnuit ca ei să considere oraşele locuri unde erau înstrăinaţi. Unii se simţeau ca nişte furnici neînsemnate, în calitatea lor de lucrători urbani. Oraşele au început să fie asociate cu valori decadente, anonimat, lipsa unei feţe în mulţime.

Chiar dacă tehnologia a crescut nivelul de viaţă al majorităţii oamenilor, ea a schimbat şi calitatea vieţii, în moduri mai puţin pozitive. De exemplu, ca să menţionăm doar un lucru, i-a făcut pe mulţi să se simtă îndepărtaţi de natură, de comunitate, de Dumnezeu. Scriitorii acelor timpuri vorbeau despre felul în care fabricile dezumanizau oamenii care munceau în ele. Unii simţeau că maşinile exercitau o putere ciudată, tiranică, asupra lor. Era ca şi cum trăiau ca să se supună maşinilor, în loc ca acestea să li se supună lor.

Alexis de Tocqueville credea că specializarea foarte mare a muncii era mai degradantă pentru muncitor decât politicile dicatoriale ale tiranilor. Adam Smith credea că specializarea avea acelaşi potenţial, de a-i degrada pe muncitori. Se temea că în absenţa standardelor morale, muncitorii ar fi putut să fie exploataţi,

s-ar fi abuzat de ei. Uneori, temerile sale s-au dovedit a fi foarte adevărate.

Copiii muncitori. Pentru prima oară, mulţi oameni, bărbaţi, femei şi copii, lucrau departe de casă. Ei lucrau în schimburi, douăsprezece, paisprezece sau chiar şaisprezece ore pe zi. Săptămâna medie de lucru era de aproape optzeci de ore de muncă ce te dărâma fizic, cauzând o întindere a nervilor la maximum. Uneori, muncitorii lucrau departe de familiile lor, şi trăiau în cămine mizerabile.

Câteva centre de ţesătorie mai ales erau vestite în privinţa exploatării femeilor şi copiilor. Nu era ceva neobişnuit ca oamenii sub vârsta de zece ani, adică de fapt copiii, să muncească ore îndelungate sub supravegherea străinilor. Copiii erau de obicei bătuţi pentru nerespectări ale regulilor stricte ale mediului de muncă. Uneori, erau bătuţi ca să fie ţinuţi treji. Povestea unui copil care muncea, Robert Blincoe, şi care a fost abuzat în mod grav de şefii fabricii, a fost publicată în ziarele de prin 1820. Fabricile erau adesea murdare, prost iluminate, şi neîncălzite iarna. Erau câteva legi pentru siguranţa muncii, dar accidentele industriale erau la ordinea zilei.

Revoltele muncitorilor. Deoarece oamenii erau înghesuiţi în oraşe, fabrici şi ghetouri, vechile legături cu lumea lor au fost întrerupte. În loc să se simtă loiali faţă de o biserică locală, un lord feudal, sau o breaslă de meseriaşi, acum unii au început să fie uniţi doar de mizeria comună a condiţiilor lor de lucru. Oamenii au început să devină activi din punct de vedere politic. Prin anii 1800, ei se plângeau, făceau revolte, şi se organizau. Fabricile şi ţesătoriile erau distruse de mulţimile furioase.

În vârful acestei activităţi, au început să se răspândească zvonuri prin Anglia: cineva numit Neil Ludd, care era un fel de general sau rege, conducea mase întregi de muncitori. Probabil că nu era adevărat, dar curând cei care se revoltau au fost numiţi „ludiţi". Erau legaţi unul de altul prin ura lor faţă de fabricile în care lucrau, locuri care li se păreau ca nişte închisori. În mijlocul acestor evenimente, alţii şi-au revărsat mânia în pamflete şi articole, sau chiar cărţi. Cel mai faimos dintre aceşti mânioşi a fost Karl Marx.

Cine era Karl Marx şi de ce era aşa de supărat pe capitalism?

Este greu să vorbim despre Karl Marx fără să naştem o mulţime de conflicte. Unii cred că era diavolul în persoană; alţii cred că era un mare critic social. Astăzi, visurile sale despre o nouă societate zac sfâşiate la pamânt. Dar critica sa despre capitalism merită privită puţin.

Deci, cine era acest om? Era, ca şi Adam Smith, un om al timpului său, un copil al revoluţiei industriale. S-a născut într-un mic orăşel din Germania la douăzeci şi opt de ani după ce Adam Smith a murit. Deja, după ce s-a maturizat, Karl Marx a început să considere religia ca pe o unealtă de faţadă a bisericii organizate, însă el nu făcea diferenţa între ceea ce liderii bisericii făceau şi ceea ce Biblia spunea că ar trebui să facă.

Dacă Adam Smith era exemplul perfect de savant genial, profesorul cu capul în nori, Karl Marx era exemplul perfect al intelectualului revoluţionar. El trăia ca să cerceteze, şă gândească şi să scrie. Puţin îi păsa de propriile condiţii de viaţă, de felul cum se îmbrăca, sau de statutul şi avantajele sociale. Un poliţist sub acoperire a făcut odată o descriere a apartamentului lui Marx din districtul londonez Soho: „Trăieşte într-unul din cele mai mizere şi mai ieftine cartiere din Londra. Stă în două camere. În nici una din ele nu se află vreo mobilă curată sau întreagă, totul este spart, prăfuit şi rupt, cu praf de câteva degete peste tot şi mizerie prin colţuri."

Marx avea, poate, un apartament cam prea murdar, dar nu şi o minte dezorganizată. Ideile sale sunt provocatoare, şi cer un răspuns de la noi. Şi într-adevăr, a primit multe astfel de replici. Nu prea există cale de mijloc când vine vorba de opiniile despre ideile lui Marx.

Ca să începem cu începutul: ideile sale erau diametral opuse celor ale lui Adam Smith. Viziunea lui asupra lumii este numită materialism dialectic. El nu credea într-o lume spirituală. Credea în aici şi acum. Marx nu era interesat în discuţiile despre Dumnezeu, creaţie sau orice ar fi fost ceresc. El spune: „pentru om, omul este fiinţa supremă." Marx a împrumutat metoda filosofică a unui filosof german, G. W. F. Hegel, metoda dialectică.

Dialectică este un cuvânt împrumutat din greceşte, unde înseamnă ceva de genul „arta dialogului". Conform lui Hegel, cuvântul este într-un continuu proces de dezvoltare şi schimbare, un rezultat al ciocnirii de idei, în care un punct de vedere contrazice un altul, şi din care se produc noile idei. De exemplu, ideea că o comunitate bună ar trebui mereu pusă mai presus de individ („teza") poate să se ciocnească cu ideea că drepturile individului sunt întotdeauna mai presus de comunitate („antiteza"), şi se produce o „sinteză": o societate care apreciază şi drepturile comunităţii şi pe cele ale individului.

Pentru Hegel, ceea ce este material era mai puţin real decât ideile. El credea că mintea, sau gândirea, este esenţa universului. Dar gândirea materialistă a lui Marx se concentra pe ceea ce se poate atinge sau vedea. Pentru Hegel, gândirea era pe primul loc. Pentru Marx, *acţiunea* era pe primul loc. El a scos dialectica lui Hegel dintre zidurile universităţii şi a adus-o în stradă. Marx credea că filosofia este o pierdere de timp. Ordinea economică prevalentă trebuia provocată, şi din conflictul care ar fi izbucnit, o nouă ordine ar fi fost creată.

Marx privea revoluţia industrială şi capitalismul cu ochii unui revoluţionar critic: şi nu-i plăcea ceea ce vedea. Era un om mânios. Nu credea că acest capitalism ar avea nevoie doar de o rafinare a metodelor, o ajustare ici, câteva piese noi colo. Credea că întreaga maşinărie trebuie aruncată la gunoi: proprietatea privată, proprietatea fabricilor şi a maşinilor dinăuntru, sistemul politic, religia, totul.

Marx credea că competiţia, una din bazele capitalismului, ducea la crimă, nemulţumire, inegalitate. El se aştepta ca oamenii să devină altii, să se transforme moral la înlocuirea capitalismului cu comunismul, şi în momentul când competiţia avea să fie abolită, un nou om avea să se nască. Marx mai credea că mâna invizibilă a capitalismului trebuia înlocuită cu braţul de fier al controlului centralizat, care a fost numit de el „dictatura proletară".

În Roma antică, cea mai joasă şi mai săracă pătură a societăţii erau *proletarii*. Ideea este că aceşti oameni muncitori, dar foarte săraci, care nu deţineau terenuri, nu puteau contribui la stat decât prin munca lor şi a copiilor lor. Erau ca vitele. Marx dorea să identifice muncitorii obişnuiţi din zilele sale cu *proletarii* Romei.

Nu-i păsa dacă oamenii îl agreau sau nu. Nu era interesat în soluţii uşoare. Era sigur pe sine, chiar arogant. Ideile sale erau, şi chiar mai sunt încă, foarte controversate. Deci ce ar trebui să creadă un capitalist generos? În cele din urmă, tot dvs. va trebui să vă daţi răspunsul la această întrebare.

Dar dacă vă gândiţi la Marx şi la capitalism, poate că un sfat ar fi de folos. Un profesor de teologie îşi sfătuia elevii să citească o carte de erezie pe an. De ce? Pentru că te ajută să rămâi cinstit. Uneori ereticii au viziuni care merg în inima neconcordanţelor sau deficienţelor credinţei noastre. Nu trebuie să le adoptăm soluţiile, sau măcar analiza pe care o fac problemelor. Dar nici nu trebuie să acţionăm în defensivă dacă au ocazional vreo critică ce merită ascultată.

Marx a fost aşa de agresiv în critica pe care a făcut-o capitalismului, că ne este greu să-l ascultăm. Unii consideră că felul în care a ponegrit religia este atât de ofensator, încât nu mai vor să mai audă nimic altceva din ce are el de spus. Nu e greu să-l urăşti pe Marx. Majoritatea presupunerilor lui s-au dovedit a fi complet false. Dar a avut şi câteva idei importante care merită să fie în atenţia noastră.

De exemplu, el credea că toate lucrurile în viaţă – economie, politică şi religie – depind unele de altele. În respingerea analizei pe care o face acestor lucruri, trebuie să avem grijă să nu trecem cu uşurinţă peste importanţa acestei viziuni de marcă. Unii din noi poate că au pierdut contactul cu conştiinţa proprie pentru că am uitat că manierele de afaceri şi felul în care facem afaceri şi credinţele noastre religioase depind unele de altele. Dacă afacerile ne merg prost, credinţele religioase trebuie revizuite. Acelaşi lucru poate fi spus şi despre convingerile politice. Nu putem vorbi de un aspect al capitalismului ca fiind izolat de tot restul vieţii noastre.

Capitalistul onest, deşi respinge marxismul, trebuie să recunoască că sunt unele lucruri importante de învăţat de la acest om mânios.

Mai întâi, Marx era un om învăţat. Nu avea întotdeauna dreptate, dar era foarte citit şi îşi prezenta părerile cu argumente foarte solide. Nu ne putem permite să facem altfel nici noi.

În al doilea rând, condiţiile sociale care l-au făcut să scrie erau într-adevăr groaznice. Deşi nu toată sărăcia şi disperarea pot fi

puse în cârca unor capitalişti lacomi, dorinţa de a îmbunătăţi vieţile oamenilor era necesară atunci, aşa cum este necesară şi acum. Nu trebuie să fii comunist ca să îţi pese de ceilalţi.

Iar în al treilea rând, Marx era un om hotărât să schimbe lucrurile. De aceeaşi hotărâre avem şi noi nevoie. Nu e de ajuns să ne gândim la compasiune şi generozitate. Trebuie să acţionăm în consecinţă.

Un rezumat

Călăuzit de principiile lui Adam Smith, capitalismul a dat naştere celei mai mari prosperităţi de care a avut vreodată parte această lume. Au existat şi eşecuri. Marx a fost doar unul din criticii capitalismului care a evidenţiat acest lucru. Cunoaştem cu toţii poveştile depsre capitaliştii lacomi, despre exploatarea omului de către om, şi despre marii jefuitori care erau patronii. Însă acestea sunt doar excepţii, şi nu regula de bază. Capitalismul rămâne singurul sistem economic care ne dă speranţa că putem scoate lumea şi oamenii de pe muchia falimentului şi îi putem duce spre prosperitate şi pace.

Când tatăl lui Ken Stewart s-a hotărât să cumpere o spălătorie, acum 25 de ani, probabil că nici nu auzise de Adam Smith. Când Jay şi cu mine am început afacerea Amway, nici nu citiserăm *Bogăţia Naţiunilor*, şi nici nu ne gândiserăm la mâna invizibilă a lui Smith. Ne-a luat o viaţă să înţelegem libera iniţiativă şi principiile care o pun în mişcare. Dar majoritatea lecţiilor au fost învăţate lovindu-ne cu capul de pragul de sus. Adam Smith explicase toate acestea cu trei sute de ani înainte.

1. Dacă vrei să ai succes în afaceri, eliberează darurile altora.
2. Serveşte nevoile celorlalţi şi vei vedea că propriile tale nevoi vor fi împlinite.
3. Bucură-te de competiţie. Ea face sistemul să meargă.
4. Motivul profitului este bun. Acumularea de bogăţie este necesară pentru ca o afacere să reuşească şi poporul unei naţiuni să prospere.

5. Înţelege şi respectă conflictul fiecărui individ între interesul propriu şi conştiinţă. Examinează şi reexaminează ambele puncte de vedere în balanţă.

6. După ce guvernul asigură drepturile de bază ale oamenilor la viaţă, libertate şi fericire, politicienii trebuie încurajaţi să se ţină departe de afaceri.

7. Nu trebuie să vă speriaţi când alte ţări intră în competiţie. Învăţaţi din succesul lor. Munciţi mai mult. Nu cereţi favoruri. Dărâmaţi zidurile pe care guvernele le-ar construi între voi.

8. Daţi tuturor o şansă egală, indiferent de rasă, convingeri, sex sau culoare.

9. Şi nu uitaţi, *bunăstarea umană* este scopul ultim al activităţii economice. Contează prea puţin cât aur este în vistierie, dacă nevoile oamenilor nu sunt împlinite!

Principiile enunţate de Adam Smith au făcut posibilă cumpărarea de către tatăl lui Ken a unei spălătorii şi reuşita lui în afacerea imobiliară. Aceleaşi principii se află şi în centrul succesului nostru, sau al lui Ken şi Donna Stewart, sau al milioanelor de oameni care au afaceri prospere.

Dar asta înseamnă să privim în urmă. Să privim acum în viitor. Adam Smith a dezvoltat aceste principii în trecutul nu foarte îndepărtat. Cum putem să le folosim ca să ne ajute în viitorul nu foarte îndepărtat? Citiţi-le din nou. Întrebaţi-vă ce s-ar întâmpla cu dvs. şi familia dacă aţi redescoperi aceste vechi principii şi le-aţi aplica în viaţa şi în afacerile proprii. Ce s-ar întâmpla cu o lume pe marginea prăpastiei, dacă am redescoperi cu toţii aceste principii şi le-am lăsa să ne călăuzească în viitor? Ce se va întâmpla dacă nu facem acest lucru?

Nu sunt un profet al apocalipsei. Cred în viitor. Acesta este cel mai măreţ moment pe care l-a cunoscut istoria. Nu a existat niciodată o oportunitate mai bună de a avea succes în afaceri, de a vă vedea visurile împlinite. Nu ezitaţi. Principiile pe care este construit capitalismul au fost sigure în trecut şi ne-au călăuzit. Să le lăsăm să ne călăuzească şi în viitor.

Adevărata poveste a lui Charles şi Laquetta Prince, din cercul meu de prieteni, ilustrează puterea capitalismului lui Adam Smith în a ajuta oamenii să-şi împlinească visele şi, în acelaşi timp

obstacolele care apar pe drum. Charles Prince a făcut tot ce trebuia. S-a dus la liceu, a muncit din greu, a luat note bune, şi a terminat printre primii. Voia să devină doctor, şi era convins că într-o ţară liberă, îşi va vedea visurile împlinite.

– Dar nu aveam culoarea pielii potrivită, mărturiseşte Charles. Când colegii mei albi s-au dus să lucreze ca şi casieri în supermarketul din vecinătate, eu am rămas să umplu pungi de aprozar, cu un salariu pe jumătate cât al lor. Când am avut şi eu şansa să ajung caiser, prietenii mei albi fuseseră promovaţi manageri. În sfârşit, când m-am urcat mai sus şi am ajuns să am şi eu o slujbă de funcţionar, chipul meu negru mi-a garantat că voi fi mereu cu un pas în urmă în promovări, creşteri de salariu şi oportunităţi care erau comune tuturor fraţilor şi surorilor mele care erau de culoare albă.

Charles Prince era dispus să muncească mult şi din greu ca să-şi obţină diploma în medicină. Dar, o dată ce a avut destui bani în bancă pentru a-şi începe educaţia, s-a poticnit de un alt obstacol. Charles şi-a trimis cererea de înscriere la peste cincizeci de facultăţi de medicină din ţară. Chiar şi cu notele sale bune, cu hotărârea de care dăduse dovadă, şi cu darurile sale evidente, cererea sa a fost respinsă de fiecare dintre aceste facultăţi.

– Deja eram supărat şi furios, îşi aminteşte Charles. Când prietenii mei jurau credinţă steagului, sau intonau imnul, eu refuzam să o fac, sau măcar să mă ridic în picioare. Cum puteam să rostesc acele cuvinte ale imnului, „cu libertate şi dreptate pentru toţi", când mie mi se refuzau exact principiile pe care era construită această ţară?

Laquetta Prince, tânăra soţie a lui Charles, a absolvit universitatea din Houston cu o diplomă în psihologie şi studii afro-americane. Ea fusese ţinută la adăpost de prejudecăţi şi nedreptate de către familia ei, până ce a început sesiunile cu pacienţii săi, care erau copii. În timpul acelor şedinţe de terapie, Laquetta a descoperit de ce atâtea familii erau nefericite, labile, cu separări, divorţuri şi violenţe fizice la orice pas.

– Când munceşti din greu, dar nu poţi să plăteşti facturile, îşi aminteşte Laquetta, începi să te simţi neajutorat şi furios. Deşi începi să ascunzi şi să înfrânezi acele sentimente, până la urmă ele erup, afectându-i pe cei pe care îi iubeşti cel mai mult. Taţii se

simt umiliţi şi degradaţi când discriminarea îi împiedică să câştige destul cât să-şi întreţină familiile, ca să nu mai vorbim de a deveni ceea ce doreau să devină. Mamele se simt triste când văd că sunt neajutorate, şi că trebuie să-şi lase copilul acasă ca să meargă la lucru. Copiii sunt lăsaţi să aibă grijă singuri de ei, şi adesea au multe necazuri. Încet şi dureros, familia moare alături de visele sale.

– Oamenilor le trebuie o şansă de a înainta, de a merge mai departe, adaugă Charles. Când pot să câştige destul ca să-şi plătească facturile şi să-şi împlinească măcar o parte din visuri, senzaţia lor de neputinţă şi de mânie este înlocuită de sentimente de speranţă şi de respect faţă de sine.

Charles şi Laquetta Prince au realizat, devreme, la puţin timp după căsătoria lor, că libera iniţiativă era singurul drum către independenţă financiară. Dar trebuiau să găsească o afacere bazată pe capitalism generos, în care să nu se confrunte cu discriminări referitoare la rasă, vârstă sau religie; unde să fie judecaţi doar pe baza a ceea ce puteau să producă, şi unde nu erau limite de salariu, de influenţă sau de putere, de care să nu poată trece.

– Când am văzut acest potenţial în afacerea Amway, îşi aminteşte Charles, şi când am realizat că de fapt costurile de începere erau sub o sută de dolari, am fost convinşi. După zece ani de muncă susţinută şi sacrificii, Charles şi Laquetta Prince şi-au folosit şi darurile lor, dar au construit şi o afacere Amway de succes. Iar în timp ce făceau aceasta, au dovedit încă o dată rasiştilor şi scepticilor că oamenii de culoare sunt la fel ca ceilalţi, dacă li se dă şansa să o arate.

Nu am să uit niciodată cum a fost când i-am întâlnit pentru prima oară la unul din seminariile noastre cu distribuitorii în Seven Springs, Pennsylvania. La închiderea discursului meu, un cuplu frumos de negri a venit pe scenă şi s-a îndreptat spre mine. Charles Prince mi-a luat mâna şi s-a uitat drept în ochii mei. Am observat că mâinile îi tremurau încet, şi părea să-şi reţină cu greu lacrimile. Mulţimea a devenit tăcută.

– Domnule DeVos, a început el liniştit, când v-am auzit prima oară vorbind despre libera iniţiativă, nu am crezut o iotă din tot ce spuneaţi. Capitalismul era, din punctul meu de vedere, pentru albii cu costum şi cravată, care aveau banii tatălui lor în bancă şi o

diplomă universitară. Nu era loc şi pentru mine, pentru că eram negru.

Timp de o clipă, s-a oprit. Soţia sa s-a uitat la el şi a zâmbit. Şi ea era emoţionată de acest moment.

– Nu puteam să jur credinţă acestei ţări sau steagului său, spuse el, pentru că nu credeam că există „libertate şi dreptate pentru toţi". Dar dumneavoastră nu aţi observat culoarea pielii mele şi nici nu mi-aţi cerut un curriculum vitae. Aţi spus pur şi simplu: „Sigur, vino şi tu". Mi-aţi cerut un singur lucru, să produc, şi m-aţi răsplătit pe măsură şi cu aceleaşi reguli pe care le-aţi aplicat şi altora.

La un moment dat, Charles şi Laquetta Prince erau în dreapta şi în stânga mea, ţinându-mă de braţ fiecare. Charles s-a întors spre mulţime şi a spus:

– În sfârşit pot să spun: „cu libertate şi dreptate pentru toţi".

Cu mâna pe inimă şi cu lacrimile curgându-i pe obraji, Charles Prince a jurat credinţă Americii. Şi cum stăteam aşa şi mă uitam, mă întrebam câţi tineri din această ţară sau din lume au sperat şi au visat la promisiunile capitalismului generos al lui Adam Smith, dar au avut parte, în loc de asta, de capitalismul neprimitor pe care l-a ridiculizat Karl Marx. Nu ne putem permite să mai irosim o viaţă. Regulile trebuie să fie corecte. Tuturor trebuie să li se ofere aceeaşi şansă. Dovada însăşi a necesităţii de care vorbesc este ceea ce se întâmplă atunci când capitalismul generos prevalează, când refuzăm să lăsăm rasa, credinţele, culoarea şi limitele fizice, sau orice altceva, să ne împiedice din drumul spre împlinirea viselor noastre.

Astăzi, Charles şi Laquetta Smith sunt lideri recunoscuţi ai comunităţii. Au reuşit în afaceri şi îşi folosesc darurile unice ca să ajute şi să vindece o naţiune rănită. Ei sunt modele de capitalişti generoşi în acţiune, şi un exemplu al faptului că acesta nu face diferenţa dintre albi şi negri. Îmi doresc să fi fost acolo acum câţiva ani când preşedintele comitetului unuia dintre cele mai mari spitale din ţară l-a sunat pe Charles Prince ca să-i spună: „Am dori să vă invităm să faceţi parte din comitetul director al spitalului." Timp de o clipă, Charles a rămas tăcut. Apoi a zâmbit către sine şi a răspuns: „Desigur, mi-ar face o mare plăcere."

Charles Prince, omul care a fost respins de aproape fiecare dintre marile unviersităţi medicale din această naţiune, a fost în

comitetul director al acelui spital de prestigiu timp de patru ani, şi apoi a devenit preşedinte. Astăzi, când merge pe stadion, când lumea se ridică pentru a cânta imnul naţional şi el rosteşte împreună cu ceilalţi cuvintele „cu libertate şi dreptate pentru toţi", ochii i se umplu de lacrimi de recunoştinţă pentru ceea ce a fost şi lacrimi de hotărâre pentru ceea ce naţiunea aceasta ar trebui să fie.

BCU IAŞI / CENTRAL UNIVERSITY

7

Ce este un capitalist generos şi de ce trebuie să fiu şi eu unul?

CREZUL VII

Noi credem că practicarea capitalismului generos este secretul adevăratului succes financiar.

De aceea, trebuie să ne întrebăm în fiecare zi: „Cât de generos sunt faţă de colegii mei, faţă de şeful meu, de patronul, de clienţii şi chiar de concurenţii mei, şi care este diferenţa pe care o aduce această atitudine?

La răsăritul soarelui, Isabel Escamilla, în vârstă de şaizeci şi trei de ani, închise uşa de lemn masiv a casei ei din munţii Mexicului de Nord. Încălţată cu sandale cu talpa de cauciuc, dintr-o roată veche de camion, şi îmbrăcată într-o rochie de bumbac galbenă, Isabel merse cam trei kilometri până ce ajunse în oraş, ca să facă aprovizionarea pentru săptămâna următoare.

În lumina dimineţii se uita la drumul îngust şi la norii de praf stârniţi de vecinii ei în drum spre fabrica de ţigle de la marginea oraşului, unde majoritatea erau angajaţi. Generaţie după generaţie din familia ei şi prietenii ei toţi îşi dăduseră viaţa amestecând argila roşie, punând-o în forme, pictând-o şi dând strălucire ţiglelor, sau punându-le să se usuce în cuptoare speciale.

Proprietarul micii fabrici locuia în Mexico. Isabel aflase că el şi familia lui trăiau la ultimul etaj într-o casă mare ce se înălţa până la cer. Zâmbi imaginându-şi cum ar fi să urce cu liftul cincizeci de etaje ca să se ducă la culcare. În toţi acei ani, îl văzuse pe patron doar o singură dată, în timp ce trecea în viteză cu maşina

pe lângă ea, lăsând în urmă un nor de praf, într-o limuzină lungă, neagră, cu şofer.

Isabel şi familia ei erau foarte mândri de ţiglele strălucitoare pe care le făceau de mână la fabrică. Erau bucuroşi că aveau de lucru, mai ales în acei ani de secetă când erau atâţia şomeri. Dar Isabel visa adesea la o viaţă mai bună pentru ea şi familia ei, mai ales pentru frumoşii ei nepoţi. Adesea, noaptea, nu-şi găsea somnul, pe salteaua de paie, întorcându-se de pe o parte pe alta şi făcându-şi griji pentru viitorul lor, întrebându-se dacă şi ei vor trebui să-şi petreacă viaţa aşa cum şi-o petrecuse ea, mergând în fiecare zi pe drumul prăfuit spre fabrica de ţigle.

Nu dorea să pară nerecunoscătoare, dar salariul de la fabrică era foarte mic. Atât cât putuseră, îşi trimiseseră copiii la şcoală, până în clasa a şasea. Cei mai tineri lucrau la fabrică, adunând crengi de copac ca să alimenteze cuptoarele, şi argilă. Ceilalţi, mai mari, ca şi părinţii şi bunicii lor înainte, îşi vor petrece inevitabil viaţa în marea fabrică de la poalele munţilor.

Capitalismul ajunsese şi în satul lui Isabel din creierii munţilor, dar viaţa ei şi a celor pe care îi iubea nu fuseseră atinse de beneficiile acestuia. Nu este nevoie să ne întoarcem în zilele lui Adam Smith şi ale revoluţiei industriale ca să găsim eşecuri ale marelui nostru sistem. Dar există semne de capitalism generos peste tot în lume şi aceasta este povestea pe care doresc să o spun.

Ce este capitalismul generos?

Ce este generozitatea? Este ea rezervată doar celor ca Albert Schweitzer sau Maica Tereza? Nu cumva generozitatea este o piedică în calea afacerilor şi aduce doar necazuri? Nu sunt ideile de profit şi generozitate complet opuse una alteia? Nu. Capitalismul generos nu este un oximoron. Aceste două cuvinte se potrivesc împreună şi pentru patron şi pentru angajat. Generozitatea este interesul fiecăruia.

Unul din forumurile mele preferate pentru comentarii sociale este revista de benzi desenate *Peanuts*. Îmi amintesc în special una din benzile desenate. Într-o „noapte întunecată şi

furtunoasă", căţelul Snoopy stă pe acoperişul coteţului său, aproape acoperit de zăpadă. Lucy se uită pe fereastră şi i se face milă de căţelul înfometat, însetat şi aproape degerat de frig. „Crăciun fericit, Snoopy", strigă ea printre fulgere. „Distracţie plăcută!". Apoi se întoarce la căldura căminului unde ardea un foc bun, soarbe din ciocolata fierbinte, şi-i spune lui Linus: „Săracul Snoopy".

Linus se uită şi el pe fereastră, vede amărăciunea lui Snoopy, şi simte compasiune pentru căţel, aşa că ia o haină şi nişte mănuşi, şi o farfurie cu curcan cald şi salată pentru a-l ajuta pe acesta. Lucy şi Linus au simţit amândoi compasiune, dar numai Linus a acţionat în mod generos. Actiunea lui spontană îl lasă pe căţelul desenat de Charlie Brown dansând de bucurie într-o furtună de zăpadă ce se aduna peste căsuţa lui.

Este la fel de adevărat că un act generos trebuie să fie însoţit de sau izvorât din compasiune ca să fie eficient. Imaginaţi-vă cât de diferit ar fi fost primit „actul de milă" dacă Linus ar fi aruncat farfuria cu mâncare în zăpadă, ar fi strigat la săracul Snoopy ceva de genul „Căţel tâmpit! Ia să-ţi faci rost de mâncare singur data viitoare. M-am săturat până peste cap să te tot îndop!"

După un asemenea act rece, fără milă, nu ar fost surprinzător dacă Snoopy ar fi ignorat mâncarea şi ar fi rămas acolo sub pătura lui de zăpadă, suferind, într-o disperare şi mai cruntă! Cum v-aţi simţi dacă cineva v-ar ajuta, dar ar face-o fără să-i placă ceea ce face?

Nu este rău să faci ceva din obligaţie. Pur şi simplu nu este acelaşi lucru cu generozitatea şi cu compasiunea. Adevărata generozitate implică întreaga voastră fiinţă. Înseamnă să ne pară rău de cineva, şi să acţionăm cu pasiune ca să-l ajutăm să iasă din suferinţă şi să-i uşurăm necazul. Un act de generozitate vine dintr-un sentiment de generozitate. Generozitatea este şi simţire şi acţiune.

Acum, să ne punem întrebarea cea grea: de ce sunt atâtea Lucy pe lume, cărora le pare rău să vadă suferinţă, dar nu fac nimic ca să ajute, şi atât de puţini Linus, care văd pe cineva la necaz şi acţionează creator şi curajos ca să ajute persoana respectivă? De ce le pasă unora îndeajuns de mult de necazul altora încât să acţioneze cu generozitate, în timp ce altora nici nu le pasă?

De ce este generozitatea atât de rară

Moise, liderul şi legiuitorul evreu, a scris cu peste douăsprezece secole înainte de Christos, descriind problema cu exactitate. Conform viziunii lui puternice şi poetice despre creaţie, Creatorul a dat lui Adam şi Evei libertatea de a alege între Dumnezeu şi Satana. Cei care au scris Vechiul Testament văd viaţa ca pe un război, care nu se duce pe câmpul de bătălie, ci în minţile şi inimile oamenilor, între chemarea lui Dumnezeu de ascultare şi cea a lui Satan către păcat. Poveştile vechi din Biblie arată ce uşor este să urmăm chemarea Satanei către egocentrism, indiferenţă, ură, lăcomie, plăceri carnale, invidie şi crimă, şi ce greu este să urmăm vocea lui Dumnezeu care povăţuieşte lumea să fie generoasă.

Iisus, tânărul profet evreu ale cărui viaţă şi învăţături au dus la înfiinţarea creştinismului, şi-a chemat apostolii spre ascultare şi compasiune. „Iubiţi-l pe Dumnezeu", le-a spus el, „Aceasta este prima şi cea mai mare poruncă. Şi iubiţi-vă aproapele ca pe voi înşivă." Când Iisus descrie Judecata de Apoi, explică cu claritate că drepţii vor fi răsplătiţi pentru că au avut milă faţă de cei înfometaţi, însetaţi, goi, bolnavi, străini, şi faţă de cei din închisori. „Orice veţi da acestora", a spus el „Mie îmi veţi da".

Gautama Buddha, filosoful indian şi fondatorul budismului, a trăit cu cinci sute de ani înaintea lui Iisus. Buddha a abandonat o viaţă de lux şi privilegii, pentru a căuta „iluminarea". În inima acestui proces era lupta teribilă a eliberării sinelui de influenţa lui Mara, cel rău. Buddha a descris armata lui Mara ca fiind făcută din ispite ca plăcere, dorinţă, desfrâu, teamă, îndoială, ipocrizie, linguşire, exaltarea sinelui şi dispreţul faţă de alţii.

Ca şi Iisus, Buddha şi-a chemat discipolii şi le-a spus să se arate generoşi faţă de alţii. În timp ce îl vindeca pe unul dintre ei, care fusese neglijat de alţii, Buddha a spus: „Cel care are grijă de acest om, are grijă de mine." Buddha a fost un reformator social care a condamnat sistemul de caste al Indiei. El era împotriva încercării de a opri criminalitatea prin pedepse, argumentând că sărăcia ducea la crimă şi că urmaşii săi trebuiau să ajute la eliminarea nedreptăţii şi inegalităţii care dusese la sărăcie şi la crimă.

Confucius, un filosof chinez care a trăit cu cinci secole înainte de Christos, şi-a învăţat discipolii să-şi trăiască viaţa conform acestei Reguli de Aur: „Nu face altuia ceea ce nu vrei ca altul să-ţi facă ţie!" În *Analecte*, cea mai importantă dintre scripturile tradiţiei confucianiste, acest învăţat şi profesor chinez descria compasiunea astfel: „Un om de omenie, care doreşte să-i fie lui bine, face şi altora binele, şi dacă doreşte să prospere, îi ajută pe alţii să prospere."

Mohamed, liderul şi profetul religios arab care a trăit în secolul şapte după Christos, privea de asemenea viaţa umană ca pe o luptă între bine şi rău. El şi-a învăţat discipolii că scopul vieţii trebuie să fie supunerea în faţa voinţei lui Dumnezeu, în lupta contra răului. Uşurarea suferinţei şi ajutorarea celor nevoiaşi era o parte integrantă a învăţăturilor sale. El considera că rugăciunea şi alte acte religioase erau fără nici o valoare şi chiar ipocrizie curată, dacă nu exista un serviciu activ în folosul celor nevoiaşi.

În Coran, profetul scrie: „Omul este timid prin natura sa; când răul îl ajunge, el se sperie, dar când binele intră în viaţa lui, el încearcă să-l împiedice să mai intre şi în viaţa altora." Satana este acela care şopteşte „Păstrează numai pentru tine". Dumnezeu răspunde: „Dă săracilor." În schimbul „nobilului sacrificiu", Dumnezeu promite prosperitatea.

Din care dintre aceste mari tradiţii religioase şi filosofice vă vine spiritul de generozitate? Eu sunt chemat spre ea de rădăcinile mele adânci în credinţa creştină. Dar să fim sinceri. De-a lungul istoriei, milioane de oameni au fost înfometaţi, torturaţi, omorâţi sau aduşi la starea de sclavi, din cauza folosirii necorespunzătoare sau a neînţelegerii aceleiaşi tradiţii. Însă abuzurile tradiţiei religioase nu ar trebui să ne împiedice de a afirma chemarea lor către compasiune.

Pavel, apostolul lui Iisus, spunea astfel: „Doresc să fac ceea ce este bine, dar nu pot duce la îndeplinire... iară răul nu voiesc a-l face... aceasta fac mereu." Pentru aceia dintre noi care onorează tradiţia iudeo-creştină, şi Noul şi Vechiul Testament ne cheamă să fim generoşi. Şi totuşi, nu reuşim. Iar în eşecul nostru, ne întoarcem spre Dumnezeu pentru a fi iertaţi şi a ni se acorda o a doua şansă. Pentru aceia care cred în Buddha, Confucius sau Mohamed, aceşti lideri au îndemnat şi ei la generozitate, şi aceşti

discipoli dau şi ei adesea greş în lupta împotriva forţelor răului, şi au o nevoie similară de a o lua de la capăt.

Sf. Augustin, teologul şi episcopul creştin din secolul patru, descria tensiunea dintre Dumnezeu şi Satana, dintre bine şi rău, în lucrarea sa clasică, *Oraşul lui Dumnezeu.* Trăim simultan în două oraşe, spunea el. Oraşul vizibil al omului este construit din lemn şi piatră, de mâna omului. În acelaşi timp, Dumnezeu construieşte un oraş invizibil în inimile omenirii. Oraşul omului va fi distrus pentru că este construit pe valori false: putere şi bogăţie. Oraşul lui Dumnezeu va avea viaţă veşnică pentru că este construit pe dragoste. Problema este că trăim în ambele simultan, şi mult prea adesea suntem orbiţi de acela pe care îl putem vedea (şi care este cel trecător), şi nu-l mai vedem pe celălalt, care va exista veşnic.

Chiar dacă sunteţi ateu sau agnostic, şi nu ştiţi că Dumnezeu există, aţi simţit fără îndoială vreodată presiunea traiului în cele două oraşe ale lui Dumnezeu, simultan, aşa cum descrie Sf. Augustin. Probabil că sunteţi conştient de prezenţa unui război înăuntrul dvs. Puteţi să-i spuneţi cum vreţi, dar cunoaşteţi şi dvs. această bătălie veche, din proprie experienţă.

N-aţi luat niciodată o hotărâre fermă, de Anul Nou de exemplu, pe care nu aţi reuşit să o ţineţi? Nu v-a părut rău pentru cineva care suferea, dar nu aţi găsit curajul sau voinţa de a sacrifica timpul şi banii dvs. ca să îl ajutaţi să iasă din suferinţa aceea? Este mult mai uşor să-i doreşti distracţie plăcută lui Snoopy de la căldura şi siguranţa căminului, decât să te aventurezi afară în furtună, cu mâncare şi alinare.

Eu cred că generozitatea este singura fundaţie pe care putem clădi o afacere, sau reclădi economia lumii, care se află la pământ. Dacă vom găsi un drum care să ne scoată din haosul economic actual, trebuie să învăţăm să iubim planeta şi oamenii, aşa cum nu au mai fost niciodată iubiţi. Libertatea şi dragostea sunt concepte inseparabile. William Hazzlitt a spus că *„dragostea de libertate este dragostea de celălalt"*. George Bernard Shaw a spus că libertatea înseamnă responsabilitate, de aceea majoritatea oamenilor o urăsc. Iisus a spus: „Nu există dragoste mai mare, decât aceea care te face să-ţi dai viaţa pentru un prieten." Compasiunea înseamnă să-ţi asumi repsonsabilitatea pentru oameni şi planetă, oricât ar fi de mare preţul.

O scurtă istorie a generozităţii

În ciuda tuturor piedicilor, generozitatea a reuşit să-şi facă un loc stabil în fiecare cultură, încă de la începutul timpurilor. Vechii evrei puneau deoparte zece la sută (zeciuiala) din fiecare recoltă, ca să dea pentru credinţa lor săracilor. Un colţ al fiecărui câmp nu era recoltat, ca săracii să poată strânge ce rămânea. De fapt, la fiecare şapte ani, câmpurile erau lăsate neplantate, ca pământul să se odihnească, iar săracii să poată strânge ce se mai putea din recoltele de anii trecuţi.

Filantropia evreilor includea şi o altă metodă înţeleaptă construită în jurul „celulei tăcerii". În fiecare sinagogă, o cameră era rezervată pentru cei care doreau să se furişeze singuri şi neobservaţi ca să doneze ceva pentru vecinii lor, care apoi se furişau şi ei, tot pe tăcute, şi luau aceste donaţii. În acest fel, nici filantropul nici nevoiaşul evreu nu erau lăudaţi sau umiliţi de ceea ce făceau.

Buddha şi-a stabilit sistemul de convingeri bazat pe principiile sărăciei şi ale îngrijirii săracilor. El şi-a instruit discipolii să spună altora: „prin generozitate, curtoazie şi bunăvoinţă, tratându-i pe alţii aşa cum vă trataţi pe voi înşivă, şi purtându-vă pe măsura vorbelor voastre veţi ajunge la eliberare."

Unul dintre primii filantropi ai Indiei a fost Regele Aşoka. În secolul doi înainte de Christos, regele a fost aşa de mişcat de învăţăturile lui Buddha despre generozitate, că a renunţat la războaie, cuceriri şi lăcomie, folosindu-şi banii şi puterea ca să răspândească aceste învăţături în Persia, Grecia şi chiar Roma.

Spiritul de compasiune care l-a călăuzit pe bunul rege Aşoka poate fi rezumat în propriile sale cuvinte: „Toţi oamenii sunt copiii mei", scria el, „aşa cum pentru copiii mei îmi doresc toată bunăstarea şi fericirea acestei lumi, şi a celei următoare, tot astfel îmi doresc pentru toţi oamenii."

În secolul patru înainte de Christos, Alexandru cel Mare a stabilit o tradiţie occidentală a filantropiei regale. El a donat Universitatea din Alexandria oamenilor din Egiptul de Nord. În următorii 1000 de ani, acea vastă şi nepreţuită bibliotecă a fost

centrul înţelepciunii, artei şi învăţăturii în lumea occidentală. Alexandru a sprijinit şi construirea Lyceumului lui Aristotel (şcoala şi biblioteca), într-atât încât Aristotel şi-a permis să angajeze o mie de învăţaţi din Asia, Egipt şi Grecia ca să caute şi să înregistreze idei şi ilustraţii pentru scrierile sale istorice.

Învăţăturile lui Iisus şi ale discipolilor şi apostolilor săi sunt bazate pe iubirea faţă de aproape şi faţă de noi înşine. Mereu şi mereu, Iisus s-a reîntors la tema lui familiară: hrănirea celor cărora le e foame, îmbrăcarea celor care sunt goi, vindecarea bolnavilor şi alinarea celor ce sunt pe moarte. Curând după moartea şi învierea sa, primii creştini au început să strângă fonduri din colecte de la voluntari. Diaconii au fost cei aleşi să folosească aceste fonduri pentru ajutorarea văduvelor, orfanilor şi a celor nevoiaşi.

În anii de după aceea, bisericile s-au organizat pe districte, fiecare cu propriul său spital, un oficiu pentru colectarea şi împărţirea donaţiilor, un orfelinat şi un adăpost pentru copiii nedoriţi sau ai căror părinţi erau prea săraci ca să-i poată îngriji cum trebuie. Cuvântul spital vine din franceză, de la *Hôtel Dieu*, sau hotelul lui Dumnezeu. Nu era de fapt un spital în sensul pe care îl dăm noi astăzi, ci un loc de refugiu pentru săraci şi de ospitalitate pentru străini.

Spitalele moderne îşi au rădăcinile în caritatea creştină timpurie. Au început ca şi camere în casa episcopului, rezervate pentru îngrijirea bolnavilor şi a muribunzilor, de obicei de către episcop însuşi. Primul spital înregistrat ca atare a fost înfiinţat în Cezareea, în 369 după Christos de Sf. Vasile. Conform unui istoric, „era un adevărat oraş, cu pavilioane pentru diferite boli şi case pentru medici, asistente şi convalescenţi. Sf. Grigore îl numea *cerul pe pământ*."

Întorcându-ne de la aceste exemple din vechime spre timpurile noastre, să ne gândim la povestea adevărată a lui Sir Walter Mildmay, cancelar sub domnia reginei Elisabeta. În 1584, regina a observat că Mildmay nu era la curte, şi a cerut o explicaţie. Enervat de suspiciunile ei, Mildmay i-a replicat: „Doamnă, am fost să plantez o ghindă, iar când va deveni stejar, Dumnezeu doar ştie cât va fi de mare."

Mildmay tocmai fondase Emmanuel College la Universitatea Cambridge. Reverendul John Harvard a fost unul dintre primii

absolvenţi de la Emmanuel. Când Harvard avea doar douăzeci şi opt de ani, el a emigrat în America şi doi ani mai târziu a murit lăsând jumătate din mica sa proprietate şi întreaga sa bibliotecă pentru a ajuta un mic colegiu care astăzi îi poartă numele.

„De la Colegiul Emmanuel", scrie doctorul Charles F. Thwing, „au pornit fondatorii universităţii Harvard, ai Noii Anglii, şi într-un sens anume, ai unei noi naţiuni." Nu este de mirare că Mildmay nu a recunoscut ceea ce făcuse, când buna regină Bess l-a întrebat. El fondase Colegiul Emmanuel în beneficiul puritanilor, iar regina cu siguranţă nu era o puritană. Dar aceiaşi puritani au absolvit de la Emmanuel, printre ei aflându-se Harvard, Yale şi Dartmouth, şi au emigrat spre New York, unde au înfiinţat colegii ei înşişi. În acestea au învăţat Samuel Addams, John Adams, Thomas Jefferson, şi Daniel Webster, ca să amintim numai câţiva dintre fondatorii şi arhitecţii noii naţiuni.

Generozitatea în America

Benjamin Rush a crescut într-o aripă reformatoare a bisericii presbiteriene: quakeri, baptişti, toţi au pornit din familia sa. La vârsta de cincisprezece ani, tânărul Rush a adoptat un crez personal care încă mai defineşte ţelurile unui întreprinzător social: „a cheltui şi a fi cheltuit pentru Binele Omenirii". Rush şi-a investit viaţa în acte practice de generozitate, care au schimbat vieţile celor din jur.

După ce şi-a dat diploma în medicină, a scris pamflete împotriva tutunului, băuturilor alcoolice tari, şi sclaviei. În 1775, l-a convins pe colegul său pamfletar, Thomas Paine, să scrie un apel pentru independenţa americană, care să ajute la grăbirea revoluţiei care a eliberat coloniile. După ce s-a distins în Războiul de Independenţă, Rush a continuat, fondând Dispensarul Philadelphia (prima clinică medicală gratuită din Statele Unite ale Americii) şi începând un important studiu asupra bolilor mintale, cu experienţe importante în tratamentul celor bolnavi. Rush se declara pentru cultivarea arţarului dulce (pentru a elibera lumea de sclavia produsă de zahărul din sfecla de zahăr provenită din India), a militat pentru înfiinţarea şcolilor de stat gratuite şi

aproape că şi-a pierdut viaţa salvând Philadelphia de la o teribilă epidemie de friguri galbene.

Milioane de alţi oameni au urmat exemplul lui Benjamin Rush, „a cheltui şi a fi cheltuit pentru Binele Omeniri". Dar filantropia americană era altfel decât alte forme de ajutor social. Fără întreprinzători de afaceri, cei care aveau nevoie de ajutor social nu ar fi putut să-şi plătească facturile. Mulţumită fundaţiilor caritabile ale unor familii precum Carnegie, Danforth, Kelogg, Ford, Rockefeller şi a altor mii de alţi oameni de afaceri, cunoscuţi sau nu, dar asemenea lor, capitalismul generos are o moştenire şi o tradiţie de două sute de ani în această naţiune şi pe întreg globul.

Andrew Carnegie a fost numit sfântul patron al capitalismului generos. Mark Twain a fost primul care l-a numit sfânt. El a început o scrisoare ironică adresată fostului magnat al oţelului, în care cerea o contribuţie de 1,5 dolari pentru o carte de imnuri, cu cuvintele: „Dragă Sfântule Andrew". Nu am descoperit dacă până la urmă Carnegie i-a trimis banii lui Twain, dar este deja un lucru ştiut că după ce şi-a vândut compania lui J. P. Morgan, Carnegie şi-a petrecut restul vieţii încercând să dăruiască banii săi celor care aveau nevoie de ei. Propriile lui cuvinte stabilesc un standard foarte înalt, dacă nu chiar controversat, pentru capitaliştii generoşi de astăzi.

„Aceasta, deci, este datoria omului bogat", a scris Carnegie, „să fie un exemplu de viaţă modestă, fără ostentaţie, să nu afişeze extravaganţa, să-i ajute cu moderaţie pe cei care depind de el; iar după ce face aceasta, să-şi adune toate veniturile care îi sunt în plus şi care nu sunt folosite, şi să le considere fonduri pentru săraci, pe care el doar le administrează... omul bogat trebuie să devină administratorul averii în slujba săracilor."

Practicând ceea ce a predicat, Carnegie a fondat Institutul de Tehnologie Carnegie în 1901, şi de acolo a început să trimită cadouri instituţiilor şi centrelor de educaţie publică, în Scoţia şi Statele Unite ale Americii.

Dr. John Harvey Kelogg (un întreprinzător social) şi *Will Kelogg* (un întreprinzător de afaceri) erau amândoi fiii unui preot sărac, adventist de ziua a şaptea. Pentru a-şi ajuta familia, tatăl lor conducea o mică fabrică, ceea ce îl făcea un întreprinzător social şi unul de afaceri în acelaşi timp. Dr. Kelogg, cel mai în

vârstă dintre cei doi fraţi, a devenit medic şef la un spital al adventiştilor de ziua a şaptea din Battle Creek, Michigan, iar Will lucra într-o cameră din spate, ca funcţionar, manager de afaceri şi om la toate.

Fiind un vegetarian convins, dr. Kelogg a început să facă experimente cu diferite tipuri de grâne ca să pregătească feluri de mâncare din ele, mâncăruri mai atractive şi mai bune decât ceea ce se găsea pe atunci în domeniul alimentaţiei vegetariene. Will Kelogg s-a dovedit curând a fi cel mai energic şi creator partener în aceste experimente ale fratelui său, şi împreună au descoperit noi produse, inclusiv untul de arahide (pe care nu l-au scos pe piaţă pentru nu credeau că publicului îi va plăcea gustul) şi primii fulgi de cereale deshidrataţi. Mai târziu, Will Kelogg a dezvoltat mai multe tipuri de fulgi din orez, grâu, porumb şi secară, creând o uimitoare nouă gamă de produse vegetariene. Fiind un geniu al managementului, dar şi al reclamei, curând s-a găsit în noua postură de stăpân al unei afaceri de mai multe milioane de dolari, bazată pe alimente pentru micul dejun.

Pe măsură ce afacerea sa începea să se dezvolte, Will Kelogg a scris unui prieten crezul său de capitalism generos: „Este speranţa mea aceea că orice voi acumula va putea fi folosit pentru binele omenirii." Pentru el, mila începea de acasă. Sponsoriza activităţi recreaţionale şi sociale pentru angajaţii săi. În timpul marii depresii economice, a stabilit ziua de lucru de şase ore pentru angajaţii de la linia de producţie, iar în 1935 a făcut această practică o regulă permanentă. Angaja bărbaţi şi femei pe baza numărului de copii sau de persoane în îngrijire, acordând prioritate celor care aveau familii mari.

În 1925, când Kelogg avea şaizeci şi cinci de ani, a înfiinţat Fellowship Corporation, care să distribuie daruri anonime. Primele proiecte ale lui Kelogg includeau înfiinţarea unei şcoli de horticultură, o rezervaţie de păsări, o fermă experimentală, un proiect de împădurire, un amfiteatru pentru Battle Creek, oraşul lui de baştină din Michigan, o creşă de zi, o piaţă pentru fermieri, o tabără de cercetaşi, şi sute de burse pentru studenţi. În 1930, a înfiinţat o a doua fundaţie, dedicată bunăstării copiilor. Astăzi, Fundaţia W. K. Kelogg este printre cele mai bogate şi mai caritabile organizaţii din lume, cu aproape şase miliarde de dolari.

„Un filantrop este un om care face bine pentru aproapele său", scria Kellogg. „Îmi place să fac lucruri bune pentru copii, pentru că am o satisfacţie personală. Deci, sunt o persoană egoistă şi nu un filantrop."

Întreprinzătorul social

În ciuda tuturor obstacolelor, istoria este plină de oameni care s-au văzut unul pe altul în dificultate şi au făcut ceva ca să-i ajute pe nevoiaşi cu mult curaj şi generozitate. Aceştia au fost întreprinzători care au răspuns provocării nu pentru a câştiga ceva din punct de vedere financiar, ci pentru a face un serviciu uman. Poate credeţi că a fi întreprinzător este singurul mod de a face bani. Poate să fie aşa, dar nu întotdeauna. A fi întreprinzător este un mod de a-ţi împlini potenţialul creator. Întreprinzătorii inteligenţi înţeleg că ceea ce trebuie să îmbunătăţească este calitatea vieţilor lor, şi pe cea a tutror celor ce intră în contact cu ei.

Iniţiativa particulară este un mod de a vedea: vezi o necesitate şi o împlineşti. Nu contează dacă este o necesitate pentru săpun (un întreprinzător de afaceri) sau un serviciu generos (întreprinzătorul social), este vorba în ambele cazuri de aceeaşi viziune. De fapt, iniţiativa particulară şi generozitatea merg mână-n mână, sau cel puţin aşa ar trebui să o facă.

Capitalistul generos se vede pe sine şi ca un întreprinzător de afaceri, şi ca un întreprinzător social, în acelaşi timp. El sau ea se află în afaceri ca să facă un profit, dar este călăuzit de generozitate la fiecare pas. Şi deşi unii întreprinzători sociali se ajută de calităţile lor de oameni de afaceri, majoritatea îşi folosesc darurile de capitalişti generoşi: timp, bani şi idei. Istoria este plină de exemple de întreprinzători generoşi.

Edward Jenner era un medic englez, în secolul nouăsprezece. În zilele sale, Europa era bântuită de boala pojarului. Aproape toată lumea o avea, şi o treime din populaţie fie murea, fie avea faţa ciupită pentru tot restul vieţii. Jenner a început să cerceteze un fel de mit al fermierilor şi al lăptarilor, acela că lăptăresele care avuseseră contact cu vaci atinse de pojar nu făceau niciodată pojar ele însele. Acest lucru s-a dovedit adevărat, iar Jenner a

inventat chiar şi un vaccin. El şi-a oferit vaccinul lumii, şi nu a încercat să aibă nici un profit din el. A schimbat, la propriu, faţa Europei. Parlamentul britanic i-a dat nu mult timp după aceea un premiu în bani.

Cu trei ani înainte de moartea lui Jenner, un alt mare întreprinzător social se năştea. Numele ei era Florence Nightingale. Fiind o englezoaică născută în Italia, ea a fost printre primele persoane care au contribuit la dezvoltarea asistenţei din spitale. Era dintr-o familie bogată şi nu avea nevoie să muncească. Dar simţea că Dumnezeu o chemase către o carieră de pasiune.

Şocată de asistenţa proastă pe care oamenii o primeau în „casele de bolnavi" din acele zile, Nightingale a reformat cu mâinile goale, aproape singură, un întreg sistem. Bine educată, foarte inteligentă, şi muncitoare, a ieşit din tiparul stereotip al femeilor din acele zile şi a câştigat respectul tuturor oamenilor, în Anglia şi Europa.

Mult prea adesea ne amintim doar de bărbaţii din istorie care au arătat curaj şi compasiune. „Bariera sexului" nu a oprit însă oamenii cu viziune şi energie de la acţiuni de generozitate. În istoria propriei noastre naţiuni, lista de femei care au fost curajoase în calitate de întreprinzători sociali începe înainte de 1776 şi continuă până astăzi.

Abigail Adams, soţia lui John Adams, cel de-al doilea preşedinte al SUA, şi mamă a lui Quincy Adams, cel de-al şaselea preşedinte al SUA, a fost o scriitoare foarte prolifică, în sprijinul drepturilor femeii.

Jane Addams a primit premiul Nobel pentru munca ei inventivă cu femei şi copii din păturile sărace ale populaţiei. Addams a fondat Hull House, din Chicago, o clădire mare destinată să-i ajute pe săraci, să-i hrănească pe cei înfometaţi, să-i adăpostească pe cei fără casă, şi să-i educe pe copii.

Susan B. Anthony a fost o luptătoare pentru drepturile de vot ale femeilor. Munca ei energică şi controversată a pavat drumul celui de-al nouăsprezecelea amendament al Constituţiei SUA, în 1920, care dădea femeilor dreptul la vot.

Clara Barton, fondatoarea a Crucii Roşii americane era cunoscută pentru munca ei în războiul civil, ca „îngerul tranşeelor".

Harriet Beecher Stove, autoarea *Colibei unchiului Tom* era o abolţionistă convinsă care a scris, a ţinut discursuri şi a încercat

să convingă pe toată lumea că sclavia trebuie abolită. Când Abraham Lincoln a întâlnit-o, a spus: „Deci tu eşti mica femeie care a scris cartea ce a pornit un război aşa de mare!" Chiar şi cel care a primit creditul de a-i fi emancipat pe sclavi i-a mulţumit acestei femei pentru că deschisese drumul.

Pearl Buck, autoare a multor cărţi şi romane de succes, inspirate din viaţa ei în China, a luat premiul Nobel pentru literatură în 1938 şi a donat întreaga sa avere Fundaţiei Pearl S. Buck, pentru a continua munca ei de compasiune, mai ales în China, mult după moartea ei.

Peste tot în America, şi în lume, există bărbaţi şi femei ca Sir Walter Mildmay, John Harvard, Benjamin Rush, Andrew Carnegie, fraţii Kellogg, care au descoperit latura generoasă şi au întins mâna să salveze şi să aducă speranţă celor pierduţi. În alte capitole, am să vorbesc despre multe alte poveşti ale unor capitalişti generoşi, şi despre cum au influenţat ei viaţa mea şi a celor cu care au intrat în contact. Ei m-au învăţat prin exemplul lor ce înseamnă cu adevărat să fii un capitalist generos. Dar întrebarea este: ce înseamnă pentru voi capitalismul generos?

Cine sunt adevăraţii capitalişti generoşi pe care îi cunoaşteţi? Ce au adus ei în viaţa voastră? Cum aţi putea să vă asemănaţi mai mult cu ei? Ce aţi face altfel, dacă v-aţi hotărî deodată să vă lăsaţi călăuzit de spiritul dragostei, acolo unde munciţi? Ce faceţi acum ca să arătaţi compasiune colegilor, şefului, angajaţilor, furnizorilor, consumatorilor şi chiar concurenţilor dvs.? Cum aţi putea să faceţi mai bine acest lucru? Aş vrea să aud povestea voastră, şi să fiu inspirat de ea.

Între timp, să ne întoarcem la Isabel Escamilla, ţăranca de 63 de ani care trăieşte într-un sătuc din Mexic. Când am întâlnit-o pe Isabel, spatele ei era aplecat de zeci de ani de muncă grea, în calitate de soţie, mamă şi bunică. Până de curând, viaţa ei fusese un cerc vicios de sărăcie şi neputinţă, care o măcinau. Nu era vorba de faptul că oamenii nu erau generoşi. Ba chiar din contră, de-a lungul anilor, asistenţii sociali sponsorizaţi de capitalişti generoşi veniseră de multe ori să o ajute pe Isabel şi pe ceilalţi săteni, în vremuri de durere, sau ca să le ridice calitatea vieţii, în acel sătuc izolat din munţi.

Isabel şi familia sa erau recunoscători voluntarilor Crucii Roşii din Olanda, care înfiinţaseră şi conduceau o clinică medicală în satul lor, aproape în fiecare vară. Îşi amintea mereu de tinerii americani zâmbitori care i-au ajutat să-şi reconstruiască biserica din sat după cutremurul din 1983. Isabel încă mai are lacrimi în ochi când îşi aminteşte de voluntarii care au aterizat într-un avion micuţ, pe terenul de fotbal, de asistentele UNICEF care au vaccinat copiii, şi de alţii şi alţii care le-au dat mâncare, bani şi i-au ajutat pe săteni să aibă o viaţă mai bună.

Era recunoscătoare tuturor acestor oameni, dar când munca lor s-a terminat, când au spus la revedere şi au plecat, femeia s-a simţit şi mai neajutorată ca înainte. Una este să ajuţi oamenii. Alta este să-i ajuţi să se ajute singuri. Isabel îşi dorea un mod de a avea o viaţă mai bună, pentru ea şi pentru cei pe care îi iubea.

Apoi, într-o dimineaţă de primăvară, Isabel a întâlnit-o pe Juanita Avalard, unul din distribuitorii noştri independenţi care îşi construia o organizaţie de vânzări pentru mame şi bunici ca Isabel, care doreau să aibă un venit suplimentar şi o oarecare securitate financiară. Isabel a stat la umbră cu femeia cea tânără, ascultând cum aceasta îşi povestea propria viaţă. Bătrâna nici nu visase că ar fi putut face aşa ceva, dar s-a uitat cu atenţie în catalog, şi a ascultat planul, speranţa începând să-i crească în inimă.

La sfârşitul întâlnirii, Junaita i-a spus femeii despre un concurs de vânzări la un produs pentru lustruit maşini, al cărei premiu întâi includea o excursie în Statele Unite ale Americii, cazare la un hotel de prima mână şi condiţii de VIP la un concurs auto unde era şi o maşină Amway. „Am să câştig acest premiu", i-a spus bunica cu ochi strălucitori Juanitei, într-o engleză stricată. „Am să vizitez America."

Isabel nu mai fusese niciodată în Statele Unite ale Americii. Nici nu mai zburase vreodată cu un avion cu reacţie, sau nu mai stătuse la hotel, şi nu fusese niciodată într-o limuzină cu şofer. De fapt, îşi petrecuse toată viaţa în acel sătuc sărac de munte. Încă din copilărie visase că ar putea vizita locuri îndepărtate, dar niciodată înainte nu crezuse că va putea să-şi vadă visul devenit realitate.

Prietenii şi vecinii ei au zâmbit neîncrezători. Ce să caute o bunică cu părul alb să vândă un astfel de produs în munţii

Mexicului? „Pentru că e bun. De asta", le-a spus ea. „E ieftin, ajută la protejarea vopselei, şi face maşinile şi camioanele vechi să arate ca noi." La început vecinii au râs, dar în curând maşinile ponosite din satul Isabelei şi din satele din jur străluceau, aşa cum strălucise speranţa în ochii ei.

Când am întâlnit-o, stătea pe scena centrului de conferinţe din Mexic, Monterey, în faţa sutelor de distribuitori mexicani care o aplaudau. Când i-am dat premiul întâi, şi diploma, şi i-am descris vacanţa de vis în Statele Unite ale Americii, a început să plângă. „*Un sueno hecho realidad*", murmura ea. „Un vis devenit realitate."

De ce închei acest capitol despre compasiune cu povestea lui Isabel Escamilla? Deoarece sunt convins că viaţa ei demonstrează ambele laturi ale capitalismului generos. Voluntarii din Crucea Roşie şi UNICEF, şi alţi angajaţi ai serviciilor sociale au demonstrat un spirit de capitalişti generoşi în slujba altora. Juanita Avalard a fost şi ea o capitalistă generoasă deoarece i-a dat Isabelei o cale de a se ajuta pe ea însăşi.

Pe 3 octombrie 1991, o limuzină cu şofer a condus-o pe Isabel Escamilla pe aeroportul din Monterey, ca să-şi înceapă călătoria în Statele Unite ale Americii. Cei care au călătorit împreună cu ea mi-au spus mai târziu că îşi cheltuise toţi banii cu ochii mari de uimire şi zâmbitoare. Astăzi, în munţii Mexicului, o capitalistă frumoasă cu părul alb munceşte din greu ca să-şi împlinească visurile şi îi ajută şi pe copiii şi nepoţii săi să-şi realizeze propriile lor vise.

BCU IAŞI / CEN

8

De ce ar trebui să ne gândim să ne începem propria afacere?

CREZUL VIII

Noi credem că a avea propria sa afacere (pentru a suplimenta sau înlocui venitul curent) este cel mai bun mod de a avea libertate personală şi de a asigura viitorul financiar al familiei noastre.

De aceea, trebuie să ne gândim serios să începem propria noastră afacere, sau să devenim mai întreprinzători în afacerea sau profesia noastră actuală.

Tim Foley, în vârstă de opt ani, şi Mike, fratele său de zece ani îl ţineau strâns de mână pe tatăl lor, în timp ce intrau pe porţile bâlciului pentru copii, într-un câmp mare de lângă Stokie, Illinois. Era doar zece dimineaţa, dar copiii erau deja bucuroşi şi-şi trăgeau părinţii spre locul de parcare şi spre o coadă lungă de copii care aşteptau ca parcul să se deschidă.

Tatăl lui Tim deschise uşa din spate a cabinei de bilete, şi dădu drumul la muzică. Într-o clipă aleea mică a fost inundată de sunetele muzicii din parcul de distracţii. Precum soldaţii care răspundeau la apelul de dimineaţă, maşinuţele şi roţile au început să se învârtească, prinzând viaţă.

Tim adora acele sâmbete la parcul de distracţii, cu familia.

– Dacă voiam să fiu cu tata în timpul acelor luni aglomerate de vară, îşi aduce el aminte, trebuia să fiu acolo, la parcul de distracţii. Tata era o fiinţă foarte independentă. Ca şi tatăl său şi bunicul său înainte de asta, avea spirit de întreprinzător. Trebuia să muncească pentru el însuşi. Era tradiţia în care fusese crescut.

– În timpul zilei, de luni până vineri, tata vindea case. Seara şi la sfârşit de săptămână, îşi ajuta fratele şi cumnatul să conducă un parc de distracţii. Nu era Disneyland, îşi aminteşte Tim, zâmbind. Dar ne oferea un trai mai bun şi o excelentă oportunitate pentru mine de a vedea o familie care lucrează împreună, într-o afacere proprie.

Aşchia nu sare departe de trunchi, spune proverbul. La opt ani, Tim era deja un antreprenor micuţ. Nu stătea degeaba sâmbetele la bălci. Îşi aminteşte cum vindea baloane, sau jucării şi pălării de pompier tinerilor din jur. Nici Tim, nici fraţii săi, Mike şi Sheila, nu erau obligaţi să muncească. Dar în spiritul familiei lor de întreprinzători, întotdeauna profitau de o ocazie ce se ivea.

La doisprezece ani, Tim a ajuns la standul cu răcoritoare, unde vindea shake, îngheţate, hot dog, şi chiar stăpânea arta de a face vata de zahar. De acolo, a urcat pe scara succesului, în parcul de distracţii, până ce a ajuns să opereze maşinile, „cea mai mare repsonsabilitate", în ochii tatălui său.

– Dacă nu trăgeam frâna la timp, îşi aminteşte Tim cu un zâmbet, călăreţii de pe căluţii de jucărie ar fi fost azvârliţi cât colo.

În timpul acelor ani, Tim şi-a privit tatăl la muncă.

– El era proprietarul parcului, îşi aminteşte Tim, dar nu era niciodată prea ocupat sau prea pretenţios ca să facă ce era necesar pentru ca totul să meargă cum trebuie. Voia să fie sigur că clienţii săi nu erau niciodată dezamăgiţi. Lucrând mereu în culise, mâinile sale erau mereu murdare. Dacă ceva trebuia reparat, tata îl repara. Dacă era nevoie de un strat de vopsea, tata dădea cu vopsea. Atitudinea şi concepţia lui despre muncă sunt un exemplu fantastic, nu doar pentru copiii săi, ci şi pentru toţi angajaţii din parc.

Tim Foley a continuat, ajungând să joace fotbal la Universitatea Purdue. Adoptând atitudinea muncitoare a tatălui său, a ajuns atlet în asociaţia All-American, şi era un student foarte bun. În ruda a treia din meciurile NFL, a fost ales să joace pentru Miami Dolphins, sub antrenamentul lui Don Shula. Tim s-a distins timp de unsprezece ani în Miami, incluzând sezonul sau istoric din 1972, în care nu a fost nici măcar o dată învins, şi care a culminat cu cupa Super Bowl din 1973. În acel an, echipa sa, care nu era

prea bine clasată, a învins echipa Washington Redskins, la campionatul mondial de fotbal american. Când s-a retras din fotbal, a început să lucreze pentru Turner Broadcasting, ca analist sportiv al emisiunilor de fotbal american între universităţi. Astăzi, încă mai lucrează în televiziune.

– Nu trebuie să fii un geniu ca să-ţi dai seama ca faima este temporară, avertizează Tim. Ştiam că n-am să joc la Dolphins până la 65 de ani. Aşa că încă de pe vremea când eram jucător activ, am început să caut o afacere care să fie a mea, şi care să-mi garanteze un viitor financiar sigur, pentru Connie şi familia mea. În timpul acelor unsprezece sezoane de la Miami am investit în afaceri imobiliare şi am pierdut ceva bani. Am investit în acţiuni, şi am pierdut iarăşi bani. Am investit în aur şi metale pretioase şi am pierdut bani. În final, am investit în cluburi de sănătate şi, deşi afacerea a prosperat un timp, după aceea s-a oprit.

Astăzi, Tim şi Connie Foley au o afacere de distribuţie Amway de succes, cu o companie în care se află toţi prietenii lor din cincizeci de state ale ţării şi din lume. Tim şi Connie şi-au văzut visurile devenind realitate. Şi totul a început în parcul de distracţii din Skokie, Illionois. Viaţa tânărului Tim Foley şi valorile sale s-au schimbat pentru totdeauna în timp ce-l privea pe tatăl sau cum muncea din greu şi făcea tot ce era nevoie ca să-şi vadă visurile devenind realitate.

Acelaşi spirit de întreprinzător care l-a animat pe Tim Foley se poate trezi şi în voi. Aţi simţit acest spirit în viaţa dvs.? Vă vedeţi ca fiind capitalist, sau potenţial capitalist? Sau vă împotriviţi acestei etichetări? Nu toţi capitaliştii se aseamănă cu stereotipurile cunoscute: moguli graşi cu ţigări de foi, costume la două rânduri, şi limuzine. Unii dintre cei mai generoşi şi iubitori oameni de pe acest pământ şi-au câştigat cu mândrie acest nume, dar dacă totuşi nu vă place să vă numiţi capitalist, poate nu ar fi rău să vă gândiţi că sunteţi un întreprinzător, un liber profesionist sau chiar un capitalist generos.

Într-un fel sau altul, participăm cu toţii la acest sistem de liberă iniţiativă. Putem beneficia de avantajele sale, sau ne putem pierde şansa pentru totdeauna, dar nu trebuie să uităm niciodată că spiritul şi promisiunea liberei iniţiative curg şi prin venele noastre, aşa cum au curs şi prin venele Rockefelerilor, ale celor din familia

du Pont sau Carnegie. Spiritul întreprinzător s-a născut în noi o dată cu nevoia de a bea şi de a mânca, de a iubi şi de a fi iubiţi, şi de a învăţa, de a creşte, de a împlini lucruri măreţe.

Ce este un întreprinzător?

Cuvântul în sine este franţuzesc. Literal, *întreprinzător* este „acela care răspunde unei provocări." În Franţa, el desemna la origine pe cei care organizau concertele de muzică. Dar acum a ajuns să se refere la oricine vede o oportunitate de afaceri, o necesitate, şi încearcă să o împlinească sau să-i răspundă.

Întreprinzătorii nu au vreo frăţie. Oricine poate fi unul. Vârsta nu este o barieră. Tinerii care organizează o piesă la şcoală, sau un grup de muzică, sau care fac baby-sitting pentru alţii sunt cu toţii întreprinzători. Nu contează dacă eşti bărbat sau femeie. Şi unii şi alţii au aceleaşi daruri pentru acest spirit de întreprinzători. Când e vorba de a fi întreprinzător, nu există bariere insurmontabile în afară de cele pe care le impunem noi înşine.

Spiritul de întreprinzător. Vă mai amintiţi, de mult, când aţi simţit pentru prima oară acest „spirit"? Când eraţi copil, şi aveaţi opt ani, ca Tim Foley, şi făceaţi diverse lucruri, cum ar fi să vindeţi limonadă? Sau când puneaţi fructe în pungi şi le vindeaţi pe peluza din faţa casei? Sau când dădeaţi zăpada la o parte cu lopata, sau tundeaţi iarba, scoteaţi buruienile, spălaţi vase, sau spălaţi căţelul vecinului pentru câţiva cenţi. Poate că aţi împărţit ziare sau aţi spălat maşini. Acestea sunt cele mai vechi amintiri ale mele.

Eu am fost un copil al depresiei economice. Tatăl meu s-a regăsit şomer cam pe vremea când bursa a căzut. Părinţii mei construiseră o căsuţă plăcută, de vreo şase mii de dolari, în Grand Rapids, Michigan. Nu pare prea mult acum, dar pe vremea aceea, mama şi tata nu puteau să plătească datoriile. Din nefericire, au fost nevoiţi să îşi închirieze căsuţa pentru a obţine cei 25 de dolari pe lună care erau pentru plata ipotecii. Ne-am mutat în podul casei bunicilor mei. Tata şi-a petrecut acei ani umplând saci cu făină, într-o băcănie, şi vânzând ciorapi şi lenjerie bărbătească sâmbetele la un magazin. Din acea zi, sfatul lui a fost clar şi simplu: „Fă-ţi o afacere a ta, Rich", îmi spunea el. „E singurul mod de a fi liber."

Aveam doar zece ani când spiritul meu de întreprinzător a început să-şi facă apariţia. Presupun că mi-am început prima mică afacere pentru că părinţii aveau nevoie să-i ajut şi eu cu bani pentru plata facturilor. Acea nevoie de bani în plus este încă principalul motiv pentru care oamenii intră în afaceri, în majoritatea cazurilor. Dar mai era ceva, în afară de plata facturilor. Încă mai mi-aduc aminte mândria şi bucuria pe care am simţit-o când am fost plătit pentru munca mea. Nu vindeam jucării, şi nici baloane, dar cred că am avut aceeaşi bucurie ca a lui Tim Foley, când copiii îi puneau bănuţii în mână şi cumpărau ceva de la el.

În clasele primare, şi în liceu, în primii ani, scoteam buruieni, tundeam iarba, spălam masini, şi lucram la o benzinărie ca să am destui bani pentru a-mi cumpăra o bicicletă. După ce mi-am cumpărat-o, am contactat un distribuitor de ziare, şi am început să vând ziare. Încă mi-aduc aminte cum mă duceam în fiecare zi să-mi iau pachetul de ziare ca să le împart pe la casele oamenilor. La început, clienţii se uitau cu ochii mari, în timp ce mă îndreptam spre casele lor. Dar sâmbetele, când mă duceam să-mi iau banii, nici nu pot descrie bucuria ce mă cuprindea când îmi numărau cei treizeci şi cinci de cenţi pe care-i primeam săptămânal pentru munca mea.

În liceu, antrenorul de baseball a observat că eram stângaci. Voia să joc în baza întâi, şi deşi îmi plăcea la nebunie, a trebuit să-l refuz. Nu puteam să fac şi antrenamente după ore, şi să şi câştig banii de care aveau nevoie părinţii mei. Lucram într-un magazin de lenjerie bărbăteaască, de luni până vineri. În weekenduri, spălam maşini la o benzinărie mare de lângă casa noastră. Proprietarul lua un dolar, iar eu primeam cincizeci de cenţi pentru fiecare maşină. Cu cât spălam mai multe maşini, cu atât profitul era mai mare. Lucram repede. Ştergeam uşile şi ferestrele. Ştergeam praful pe dinăuntru, unde majoritatea oamenilor nu fac curat. Clienţii observau. Primeam şi un bacşiş adesea pentru că eram aşa de atent.

Era o muncă grea, dar făceam mai mulţi bani decât visasem vreodată, şi îmi plăcea. Întreprinzătorii pe care îi cunosc au cu toţii o atitudine pozitivă faţă de muncă. Or să vă spună că uneori „munca e doar muncă", dar or să vă spună şi că, pentru majoritatea dintre ei, munca este distracţie.

Munca poate fi teribilă, dar nu trebuie să fie astfel. Puteţi să deveniţi un sclav al sistemului, dedicând ore nesfârşite de muncă şi urând mereu ceea ce faceţi. Sau puteţi să luaţi astăzi o hotărâre, fie că lucraţi pentru voi sau pentru altcineva, aceea că veţi fi un întreprinzător şi vă veţi întoarce mereu privirile către un vis de descoperire, de împlinire, de recompense financiare şi de oportunităţi pentru a fi generos.

Întreprinzători din trecut

Pentru a înţelege cum munca susţinută şi spiritul de întreprinzător pot realiza lucruri minunate, am crezut că ar fi bine să încep să învăţ de la cei care au văzut în trecut o necesitate pe care au încercat să o împlinească. Atunci când ne uităm în urmă, în trecut, suntem inspiraţi de cei care au avut curajul, insistenţa şi geniul de a fi întreprinzători în vremuri grele, când ocaziile erau mult mai rare.

Aceşti oameni, unii din trecutul îndepărtat, merită să fie numiţi întreprinzători pentru că într-un anume sens, foarte imporant, sunt rude îndepărtate ale părinţilor spiritului de întreprinzător din modernitate. Inovatorii muncii susţinute au contribuit enorm la lumea noastră şi au creat oportunităţi pentru generaţiile următoare. Deci cine au fost câţiva dintre aceşti „întreprinzători"?

Unul dintre cei mai timpurii a fost un om numit Ts'ai Lun, un oficial chinez care a inventat hârtia în 105 după Christos. Înainte de asta, aproape totul se tipărea pe bambus. Aceasta făcea cărţile să fie grele şi greoi de manevrat. Învăţaţii chinezi aveau nevoie de o căruţă ca să ia cu ei câteva cărţi.

Invenţia sa a fost imediat recunoscută ca fiind foarte folositoare. A fost făcut aristocrat de către împărat, şi a devenit bogat. Invenţia a schimbat China enorm. Cărţile au devenit mai multe, şi s-a răspândit învăţătura în rândurile poporului.

Cam în anul 1400, în oraşul Maniz, un aurar neamţ inovator, Johannes Gutenberg, a perfectat o serie de invenţii care au făcut posibilă tipărirea modernă. El a inventat un mod practic de a face un tipar mobil, şi care să poată tipări o mare varietate de cărţi, cu o mai mare viteză şi exactitate.

Deşi între perioada când a trăit Ts'ai Lun şi cea când a trăit Gutenberg s-au întâmplat multe evenimente de seamă, lumea a căpătat un ritm mult mai rapid după invenţia celui de-al doilea. Dezvoltarea tiparului a fost unul din cele mai importante evenimente care a contribuit la instaurarea a ceea ce astăzi numim lume modernă.

Într-un anume sens tiparul a făcut posibilă apariţia întreprinzătorilor, pentru că informaţia putea fi transmisă cu uşurinţă acum. Cărţile din care se putea învăţa au fost primele tipărite. Aveau toate subiectele imaginabile, de la metalurgie la medicină, de la tehnici de construcţie la maniere elegante. Oamenii au învăţat cum să facă diverse lucruri, prin intermediul cărţilor, şi, ceea ce este şi mai important, au învăţat să fie creatori şi să-şi combine ideile cu munca, pentru a face ceva.

Un om care a făcut aşa ceva şi a împlinit o mare necesitate a fost James Watt. Acest om de ştiinţă englez a proiectat primul motor cu aburi din lume, patentat în 1769. Pornind de la un mecanism simplu pe care îl văzuse, Watt a făcut câteva modificări esenţiale, a adăugat câteva caracteristici cu totul noi, şi a transformat o curiozitate fără nici un scop practic într-o invenţie de valoare. Este greu să ne imaginam măcar ce mult a însemnat această invenţie. Pe vremea lui Watt nu exista curent electric, motorul electric nu fusese încă inventat. Nici motoarele cu benzină sau alt combustibil de acest fel nu apăruseră încă.

Dacă doreai să munceşti din greu, să macini grâu sau să ai o ţesătorie, trebuia să o faci cu puterea apei. Acesta era un inconvenient, şi a limitat mult posibilităţile muncilor care puteau fi făcute la acea vreme.

Invenţia lui Watt a fost aproape singura care a făcut posibilă revoluţia industrială. Cu o sursă practică de putere, se puteau face multe lucruri. În curând, întreprinzători din toată lumea au găsit noi moduri de a pune aburul la muncă.

Thomas Alva Edison, cel mai mare inventator al lumii, a avut doar trei luni de educaţie formală şi a fost considerat de toţi profesorii săi ca fiind retardat mintal. Dar, la moartea sa, realizase deja peste o mie de invenţii şi era un om bogat.

Edison a perfectat şi a patentat totul de la primul fonograf în 1877, până la primul bec electric în 1879. El a înfiinţat prima

companie de distribuţie a electricităţii, a contribuit la dezvoltarea filmărilor, şi a proiectoarelor, şi a îmbunătăţit enorm telefonul, telegraful şi maşina de scris.

Becul este un bun exemplu de spirit de întreprinzător în istorie. Poate credeaţi că Edison a inventat becul pentru că i s-a aprins brusc o lumină în minte. Dar în vremea, sa, lumina venea numai din arderea gazului! Edison a avut o scânteie de geniu când a inventat becul, dar într-o *perioadă* de timp, într-un mod foarte sistematic. Abordarea sa a fost una din cele mai timpurii faze ale ceea ce numim astăzi „cercetare şi dezvoltare."

Edison avea şase reguli pentru invenţii. Chiar dacă nu credeţi că veţi inventa vreodată ceva care să schimbe lumea, aşa cum a fost becul, poate nu ar fi rău să aflăme aceste reguli, pentru că ele ne pot ajuta să ne împlinim visurile.

1. Fixează-ţi un scop şi ţine-te de el.
2. Gândeşte-te la paşii pe care trebuie să-i parcurgi ca să completezi invenţia şi ţine-te de ei.
3. Ţine înregistrări ale muncii tale.
4. Împărtăşeşte rezultatele cu colegii tăi.
5. Asigură-te că toată lumea care lucrează la proiect îşi înţelege clar responsabilităţile.
6. Înregistrează toate rezultatele pentru o analiză ulterioară.

Această abordare sistematizată a soluţionării problemelor a fost folosită de mult timp de oamenii de ştiinţă, dar Edison a adaptat-o pentru a inventa lucruri de care piaţa avea nevoie. Era la fel de mult un întreprinzător pe cât era şi un inventator. Nu era interesat să facă lucruri pe care nu le putea vinde, el făcea ceva ce oamenii cumparau, pentru că le plăcea. Deci, îşi făcea şi temele la capitolul marketing. Şi şi le făcea bine. Echipa de inventatori a lui Edison a devenit primul laborator de cercetare din lume, o instituţie americană unică, care a inclus laboratorul Bell şi General Electric.

Cu câţiva ani înainte ca Edison să-şi patenteze fonograful, s-au născut doi fraţi, unul în Indiana şi unul în Ohio, care aveau să intre împreună în afacerile cu biciclete. Le-a mers bine ca întreprinzători în această afacere, dar hobbyul lor i-a făcut celebri.

Cei doi fraţi se numeau Wilbur şi Orville Wright, iar hobbyul lor era aeronautica.

După mulţi ani în care au citit cercetările din domeniul zborului, în 1899 cei doi fraţi s-au hotărat să lucreze şi ei la un proiect. În 1903 deja proiectul lor a rezultat în primul avion făcut de mâna omului. Ei au devenit piloţi experimentaţi, cu mai mult de o mie de zboruri active în avioanele lor, rudimentare pentru noi astăzi, dar avansate pentru acea vreme.

Bazându-se pe experienţă, au ajuns să înţeleagă problema fundamentală a zborului: controlul. După ce au găsit o metodă de a se ridica în aer, au adăugat un motor uşor, şi au zburat în istorie. În 1906, au primit primul patent al unui aeroplan.

Aşa cum am văzut, majoritatea produselor de consum din ziua de astăzi, pe care le folosim mereu, sunt creaţii recente. Spiritul de întreprinzători este foarte activ şi lucrează în minţile noastre. Iar ritmul inovaţiilor va fi mult accelerat în secolul nostru. Aproape toate aceste mii de produse pe care sistemul nostru capitalist le fabrică atât de eficient sunt rezultatele a ceea ce s-a întâmplat în ultima sută de ani.

Întreprinzătorii de astăzi

Să nu credeţi că epoca marilor întreprinzători s-a sfârşit. Dacă este adevărat că acest spirit a fost mereu prezent în sufletul omului, este la fel de adevărat că nu a existat nici un alt moment al istoriei mai potrivit pentru a da aripi imaginaţiei voastre de întreprinzători. Oportunităţile de a deveni un capitalist de succes nu au fost niciodată mai mari. Au existat multe idei noi care au fost aduse la viaţă în lumea noastră în ultimii zece ani, mai multe decât în toate secolele adunate la un loc.

De fapt, spiritul de întreprinzător s-a răspândit în ţara noastră printre oamenii de toate vârstele. Unii din cei mai de succes întreprinzători erau oameni tineri care se aflau la început de drum. Nu sunteţi niciodată prea tânăr, prea sărac sau prea neexperimentat ca să aveţi o idee bună. Iată câteva exemple de tineri despre care am citit şi care au devenit întreprinzători de succes.

Tineri întreprinzători din vremea noastră. O întreprindere de succes a fost creată de către doi prieteni de liceu cărora le plăcea să mănânce. S-au gândit să facă covrigi, dar ar fost prea costisitor. Apoi, s-au gândit să facă îngheţată. S-au abonat amândoi la un curs prin corespondenţă, de cinci dolari, ca să înveţe să facă îngheţată.

Cu ceea ce au învăţat, şi cu economiile lor, puse la un loc, plus banii de la câteva rude au deschis un prim magazin într-o benzinărie abandonată, unde chiria era mică. În câţiva ani, îngheţata Ben and Jerry avea deja vânzări de peste douăzeci şi şapte de milioane de dolari.

Aţi auzit de cei doi studenţi din California care construiau plăci de bază în garaj? Au vândut un Volkswagen şi un calculator ca să-şi strângă capitalul iniţial, cam treisprezece mii de dolari. Sperau să vândă cam o sută plăci de bază de la început. Dar, când au încercat la un prieten care avea un magazin de calculatoare, acesta a spus că nu-l interesau, dar n-ar fi zis nu în faţa a cincizeci de calculatoare asamblate. Aceasta era acum câţiva ani, când era încă greu să găseşti calculatoare personale (PC-uri nota red.) aşa ca au făcut ei câteva.

Vânzările au început să crească încet, iar unul dintre parteneri a fost descurajat: se gândea să se facă călugăr budist. Însă nu s-au lăsat şi până la urmă compania a început să meargă mai bine. Astăzi, acea companie, Apple Computers, are vânzări de peste un miliard de dolari pe an. Prietenii studenţi erau Steve Jobs şi Steve Wozniak.

Vă intimidează asemenea poveşti de succes? Un miliard de dolari vânzări? Ce şanse am eu să fac aşa *ceva*? Nu fiţi descurajaţi de probabilităţi. Şi nu uitaţi, nu trebuie să aveţi o companie de mai multe miliarde de dolari ca să aveţi succes. Există mii şi mii de întreprinzători de succes care au afaceri mult mai mici.

Una dintre acestea a început acum câţiva ani într-un mod foarte puţin convenţional. Poate aţi citit în ziare sau ati văzut la televizor. Mie mi-a adus aminte de poveştile din vechime cu alchimişti care transformau plumbul în aur. Era o poveste despre nişte puştani care au reuşit să scoată aur din bălegar.

Aceşti doi tineri au observat ca oamenii din zona unde locuiau ei aveau nevoie de îngrăşământ pentru grădini şi peluze. Dar pentru că era prea greu să mergi să cumperi, nu foloseau aşa ceva. Cu

această viziune simplă şi importantă, le-a venit o idee. Ce-ar fi să ambaleze bălegar şi să-l vândă chiar acolo, în cartier?

Cu părinţii lor pe post de consilieri, au învăţat cum să proceseze bălegarul în îngrăşăminte. Apoi au luat legatura cu câţiva fermieri din zonă, care au fost mai mult decât fericiţi să-i lase pe copii să le curete grajdurile, în schimbul îngrăşământului „neprocesat". aşa ca ei au luat bălegarul acasă, l-au procesat, l-au ambalat şi au început să-l vândă prin vecini.

După câtva timp de munca grea, afacerea a început să crească, iar în curând bălegarul s-a transformat în „aur". Până la urmă au acumulat atâţia bani, încât şi-au făcut o companie, pe care au numit-o KIDCO, Inc. Cu ceva ajutor, şi-au învestit banii în afaceri imobiliare şi au sfârşit prin a avea un important şi impresionant portofoliu de proprietăţi.

Acum câţiva ani, un tânăr pe nume Roger Conner s-a oprit la o florărie din cartier şi l-a întrebat pe proprietar dacă-l primea să muncească pe gratis, doar ca să înveţe meserie. Roger avea doisprezece ani pe vremea aceea. Proprietarul a fost de acord, şi Roger a început să lucreze după orele de şcoală, şi sâmbetele. După doi ani, a cerut un mic salariu, dar a fost refuzat: patronul nu credea că este destul de priceput. Roger s-a dus să lucreze în altă florărie, şi a fost concediat curând şi de acolo. De data aceasta, s-a hotărât să lucreze pentru el însuşi.

La vârsta de cincisprezece ani, Roger şi-a început propria afacere cu flori, şi cu o investiţie de şaizeci şi cinci de dolari. A cumpărat nişte frigidere vechi de la o licitaţie a unor garaje, şi le-a trasnformat în răcitoare pentru florile sale. Curând, a ajuns să aibă o reputaţie a calităţii şi a serviciilor pe care le oferea. În scurt timp, afacerea sa a devenit aşa de înfloritoare, încât şi-a cumpărat un magazin, chiar pe acela al patronului unde lucrase fără să fie plătit. A renovat magazinul şi l-a făcut să aibă un succes aşa de mare, ca până la urmă a cumpărat şi a doua florărie unde lucrase!

Oaul Hawken, un întreprinzător de succes, spunea că ideile bune adesea nu sună prea bine la început, sau chiar la a doua privire. El îi sfătuieşte pe tinerii întreprinzători să nu se îngrijoreze dacă ideile lor de afaceri par nebuneşti sau obscure.

Un aspect important al spiritului de întreprinzător al tuturor acestor tineri este acela al imginaţiei. Întreprinderile, mari şi mici,

nu sunt ţinute pe loc de lipsa banilor, ci de lipsa creativităţii. Ele nu sunt limitate de lipsa de fonduri: companii ca cea a lui Ben şi Jerry, sau KIDCO au avut succes în mare parte pentru că nu erau pretenţioase şi erau un fel de afacere familială.

Cel mai mare capital al lor a fost începutul cinstit şi umil, acest lucru i-a făcut pe alţii să aibă încredere în ei. În fond, erau oameni obişnuiţi. Ideile lor au avut un merit care a devenit evident după ce au fost puse în practică. De câte ori nu v-aţi întrebat, de ce nu m-am gândit şi eu la asta? Ei bine, dacă vă puneţi mintea la treabă, aţi putea şi voi să o faceţi!

Şi dacă tot suntem la subiectul creativitate, să ne lămurim o dată pentru totdeauna. Spiritul de întreprinzător nu are nimic de-a face cu exploatarea omului de catre om şi cu agresivitatea. Imaginaţia şi creativitatea sunt mult mai importante aici. Puteţi să munciţi până cădeţi jos, puteţi să călcaţi pe cadavre, dar dacă nu aveţi o idee bună, veţi da probabil greş. Ideile bune vin dintr-o recunoaştere a ceea ce *societatea doreşte şi are nevoie*.

Spiritul vostru de întreprinzător la muncă

Încă din copilărie şi până ce ajungem prea bătrâni ca să mai visăm, suntem cu toţii înclinaţi să ne întrebăm anumite lucruri importante. Edison, Bell, Ford şi cei mai mari întreprinzători ai trecutului au răspuns la aceste întrebări. Steve Jobs şi Steve Wozniak şi-au pus aceleaşi întrebări ca şi Ben şi Jerry, Bill Gates şi alţi tineri miliardari care au îndrăznit să-şi facă afaceri proprii în timp ce alţii cutrezau doar să viseze. Să ne uităm cu atenţie la câteva exemple de astfel de întrebări. Sunt oare acestea întrebările pe care vi le-aţi pus? De unde vin ele? De la Dumnezeu? Din conştiinţă? Din sinele dvs.? A afla de unde provin nu este nici pe departe atât de important precum este să găsim curajul să le răspundem.

1. Cum aş putea să fac mai mulţi bani şi să mă simt mai în siguranţă?
2. Ce fel de muncă m-ar face să mă simt împlinit?
3. Ce am visat dintotdeauna să fac şi de ce nu fac acest lucru?

4. M-ar ajuta o afacere a mea să-mi rezolv aceste probleme?
5. Dacă da, ce fel de afacere mi-ar plăcea să încep, să am, să construiesc?

Răspunsul curajos şi cinstit la aceste întrebări a făcut milioane de oameni să pornească în cea mai mare aventură şi i-a determinat să facă cei mai minunaţi şi mai merituoşi paşi din viaţa lor. Au privit adânc în inima nemulţumirilor lor şi şi-au privit visele. Doreau să fie liberi, să fie proprii lor stăpâni, să-şi controleze iarăşi propriile vieţi. Doreau securitate financiară pentru ei şi pentru cei pe care-i iubeau. Doreau să-şi folosească creativitatea ca să-şi dezvolte darurile şi să încheie ciclul de plictiseală care-i făcea să se simtă mereu încolţiţi şi obosiţi. Pentru prietenii din afacerea noastră şi pentru alte milioane de oameni ca ei, răspunsul a fost să înceapă o afacere a lor.

Chris Cherest avea o slujbă bună la un magazin. Soţia sa, Judy, era profesoară. Era liberă în weekend şi de sărbători, dar pentru Chris, acestea erau momentele cele mai aglomerate ale anului.

– Aproape că nici nu ne mai întâlneam pe acasă, îşi aminteşte el. Vieţile noastre mergeau în direcţii separate. Am început să visăm să avem o afacere a noastră, unde să putem lucra unul lângă altul. Ne-a trebuit mult curaj ca să plecam şi să lăsăm ceea ce ştiam să facem, dar aveam planuri pentru noi şi copiii nostri. Vieţile noastre izolate una de alte ne ameninţau planurile şi de subminau relaţia. În fine, am înghiţit nodul din gât, ne-am luat avânt şi aceşti ani în care am lucrat împreună au fost cei mai buni ani din viaţa noastră.

Înainte să-i întâlnesc pe Bob şi Jackie Zeender, aveau propria lor afacere, un restaurant elegant şi prestigios în Silver Spring, Maryland. Restaurantul era un succes enorm, şi avea parte de cele mai bune critici ale ziarelor şi ale publicaţiilor de specialitate, pentru preparatele gustoase şi serviciul ireproşabil. Câştigaseră zece premii Gold Cup de la prietenii lor în afacerea cu restaurante. Prietenii lui Bob recunoşteau că talentele lui erau deosebite, şi el a devenit preşedintele Washington Restaurant Association, cel mai tânăr preşedinte în istoria asociaţiei.

Bob Zendeer ar fi trebuit să fie fericit, dar nu era aşa, pentru că pierdea prea mult timp. Nici nu e de mirare, pentru că muncea zi şi noapte, şi nici măcar concediu nu-şi lua. Şi fiecare zi începea la fel: crearea meniurilor, găsirea preparatelor proaspete, de calitate, angajarea şi educarea noului personal, decorare şi redecorare.

– Trebuia să găsesc o afacere care să-mi înapoieze viaţa, îşi aminteşte Bob. Uneori, succesul are un preţ prea mare. Nu era uşor să o iau de la capat, dar era necesar.

Astăzi, Bob şi Jackie Zendeer au o afacere de distribuţie Amway de succes. Dar succesul lor nu se măsoară doar în bani. Acum, în sfârşit, au timp de petrecut împreună şi cu cei doi copii ai lor, Rocky şi Julie. Iar pentru că sunt liberi să îşi facă propriul orar, ei au şi libertatea de a-şi folosi entuziasmul şi darurile de conducere în cauze generoase de-a lungul Statelor Unite.

Acum douăzeci şi cinci de ani, Al Hamilton era un fabricant de unelte şi vopseluri talentat, cu un salariu aproape de douăzeci de mii de dolari pe an.

– Nu era cea mai bună slujba din lume, îşi aminteşte Al, dar erau vremuri foarte grele şi mă bucuram că muncesc, chiar dacă nu câştigam destul cât să mă ajung. Până la urmă, soţia mea, Fran, şi cu mine, ne-am aşezat la masă şi am încercat să vedem pe ce se duceau banii. După ce am scăzut lucrurile necesare, de bază – creşa pentru copii, o maşină, parcare, mâncare, taxe etc. – am descoperit că nu conta cât de mult sau de greu munceam, nu aveam să ne ajungem niciodată aşa.

– Nu voiam să facem o gramadă de bani, spune Fran, voiam doar destul cât să pot să rămân acasă cu copiii. Apoi, mica noastră afacere a început să crească. În curând, făceam de ajuns cât să acoperim încă un venit. Ne-a luat mult curaj să începem o afacere, dar cu acest curaj şi cu multă muncă, am descoperit o siguranţă financiară, şi chiar mai mult, am descoperit libertatea.

Jim şi Judy Head voiau să-şi construiască o casă în Lake Arrowhead, deasupra văii pline de fum a Los Angelesului. Pe când era copil, Judy îşi petrecea vacanţele de vară la lac, cu părinţii ei, visând că într-o zi va avea o casa doar a ei unde să trăiască. Jim îşi petrecea weekendurile cu prietenii la lac, dorindu-şi şi el să poată să rămână pe ţărmuri cât mai mult. Ce era rău în a visa să trăieşti pe ţărmul unui lac, cu toate amintirile din copilarie, în linişte? Nimic!

Pentru Val şi Randy Haugen, visul era o casă departe de oraş, departe de stres şi ispite, sus, pe vârful unui munte, deasupra lacului Great Salt, unde căprioarele aleargă printre stânci, prin canioane.

E. H. Erick era deja un faimos comic japonez când a început să se întrebe dacă nu există şi un alt mod mai bun de a face bani. După criteriile celorlalţi, era un om de succes, dar el însuşi era nemulţumit.

– Când eram pe scenă, eram plătit, îşi aminteşte Erick, dar când nu, nu primeam nici un ban. Nu puteam să mă îmbolnăvesc. Nu puteam să-mi iau o vacanţă. Îmi doream un mod de a avea o viaţă mai bună, chiar dacă nu eram mereu „pe scenă".

Midori Ito, crescută într-o familie japoneză puternică şi bogată, avea succes în vocaţia ei.

–Dar succesul meu se baza pe comisioane, îşi aminteşte ea. Dacă încetineam ritmul în care munceam banii veneau mai încet şi ei.

Erick şi Midori au părăsit cariere în care câştigau foarte bine, ca să-şi înceapă propriile afaceri. La început, nimeni nu părea a înţelege, dar astăzi, lucrurile s-au schimbat. Afacerea celor doi din Japonia a devenit una dintre cele mai uimitoare poveşti de succes. Sunt bogaţi. Sunt generoşi. Şi sunt liberi.

Marshall Johnson, un afro-american, a crescut în Jacksonville, Texas. Când era copil, tatăl lui a părăsit familia. Pentru a-şi întreţine cei cinci copii şi mama vitregă invalidă, care era paralizată de la mijloc în jos, mama lui Marshall a început să facă curat în casele oamenilor, pentru şaptesprezece dolari pe lună. Marshall încă îşi mai aminteşte cum tatăl lui refuza să plătească chiar şi cei cinci dolari pe lună pentru întreţinerea copiilor. În dorinţa disperată de a face mai mulţi bani ca să-şi poată întreţine familia şi pe ea însăşi, şi ca să aibă o viaţă mai bună, mama sa a acceptat până la urmă un serviciu periculos şi foarte greu la o linie de asamblare într-o fabrică.

– Niciodată nu părea supărată sau amară, îşi aminteşte Marshall. Dar chiar şi pe când eram copil, îmi amintesc ce greu îi era să ne întreţină. Pleca dimineaţa devreme de acasă, ca să meargă la servici, şi adesea se întorcea seara târziu de tot. Era mereu obosită, fizic şi psihic. De două ori, a fost teribil: maşina la care lucra s-a stricat, şi i-a tăiat de fiecare dată un deget.

În ciuda tuturor acestor lucruri, mama lui reuşea să îşi întreţină familia. Hainele lor erau vechi şi ponosite, dar curate şi călcate mereu. La prânz, dimineaţa şi seara, era mereu ceva de mâncare pe masă. Şi duminica după ce se întorceau de la biserică, mama lui îi aduna pe toţi la un loc şi îi amintea lui Marshall că într-o zi va ajunge la colegiu, iar în acea zi, ea avea să fie cea mai fericită dintre femei.

– Mama şi-a văzut visul adeverindu-se, fiindcă am mers la colegiu, la Universitatea din Houston, cu o bursă de atletism, am jucat patru ani fotbal, doi ani baschet şi apoi, după ce mi-am luat diploma, am fost selectat de Baltimore Colts. În timpul ultimului an de colegiu, am întâlnit-o pe Sherunda, cu care m-am căsătorit. Era o texancă frumoasă cu o diplomă în psihologie şi cu obiceiul înduioşător de a aduce mereu acasă animale părăsite, şi chiar oameni care nu aveau de nici unele, ca să le dea de mâncare şi să aibă grija de ei. Pe vremea aceea, încă mai credeam că diplomele mele erau o garanţie a succesului în viaţă, nu doar pentru mine şi Sherunda, ci pentru întreaga noastră familie.

În curând, Marshall Johnson făcea mai mulţi bani decât oricine din familia sa, dar îşi dădea seama că într-o bună zi nu avea să mai fie cu echipa Colts. Nu poţi juca în liga de profesionişti pentru totdeauna. Şi şi-a dat seama că nu va putea să se ajungă, el şi familia sa, nici chiar din două salarii de profesor.

– Pe lângă asta, îşi aminteşte el, voiam să fiu un exemplu pentru comunitate, să le arăt tinerilor negri că şi noi puteam reuşi în lumea afacerilor, şi că nu contează culoarea pielii.

Marshall şi Sherunda şi-au început afacerea de distribuţie în 1978. Astăzi este o afacere prosperă, şi deoarce le-a adus mult-visata independenţă financiară, visurile lor s-au adeverit. Astăzi, eu sunt un model nu doar pentru afroamericani, ci şi pentru noi toţi.

Când un prieten care era ofiţer în forţele aeriene i-a oferit lui John Vaughan o şansa de a avea propria lui afacere în timpul liber, acesta era pe cale să absolve colegiul, la zi, după nouă ani de muncă pe băncile şcolii, şi să-şi ia doctoratul la universitatea Purdue. Soţia sa, Pat, îşi lua diploma în educaţie în acele zile, şi aveau de crescut trei copii mici, iar ea era din nou gravidă. Aşa ocupaţi cum erau, John şi Pat au decis să-şi înceapă propria lor afacere.

– Am zis că o afacere în timpul liber o să fie ceva distractiv, îşi aminteşte John. Aveam deja vieţi destul de stresate.

Familia Vaugham a transformat munca într-o distracţie. În doar un an, îşi dublaseră veniturile. Ce surpriză minunată a fost când Pat a putut să rămână acasă să stea cu copiii, şi să poată fi soţie, mamă şi partener de afaceri în acelaşi timp.

Există nenumărate poveşti ca acestea, înăuntrul şi în afara Amway. Milioane de oameni visează să aibă o afacere a lor, şi în vremuri însorite, şi în vremuri de restrişte sau de depresie financiară, şi mii de oameni chiar îşi văd visurile adeverite. Dacă spiritul de întreprinzător a ridicat şi în mintea dvs. asemenea întrebări, dacă vă doriţi siguranţa financiară, dacă nu vă place ceea ce faceţi, este momentul cel mai potrivit ca să faceţi o schimbare. Nu fac reclamă la Amway aici. Unii din cei mai buni prieteni ai mei nici măcar nu folosesc produsele noastre. Priviţi realitatea. Capitalismul este viu şi bine-mersi în America de Nord, şi peste tot pe glob. Oportunităţile pentru întreprinzători care vor să-şi vadă visurile devenite realitate sunt foarte multe, chiar şi în aceste timpuri dificile din punct de vedere economic.

Urmaţi-vă spiritul de întreprinzător

În Statele Unite ale Americii, de exemplu, în anul 1980, erau doar 13.022.000 de întreprinderi mici şi mijlocii. Doar zece ani mai târziu, numărul lor crescuse deja la 20.393.000. Doar în 1990, 647.675 de noi afaceri au fost începute pe tot teritoriul SUA, iar creşterea netă a locurilor de muncă datorată acestora a fost de nouăzeci la sută. Numărul de afaceri ale femeilor a crescut cu cincizeci şi şapte la sută între 1982 şi 1987, iar cele ale negrilor cu treizeci şi şapte la sută.

Unii oameni încep o afacere pentru că şi-au pierdut slujba după o viaţă de muncă. Vor să se simtă iarăşi în siguranţă şi au descoperit că a avea propria ta afacere, deşi este greu la început, este un mod de a satisface aceasta necesitate. Alţii îşi părăsesc locul de muncă şi încep o afacere pentru că sunt plictisiţi, dezamăgiţi, supăraţi, epuizaţi sau doar sătui de viaţa într-o firmă a altuia. Oamenii tineri care de abia au ieşit din facultate sau din universitate îşi încep propriile lor afaceri, tot mai des.

„Îşi doresc să aibă o autonomie", spune *Wall Street Journal*. „Cauta o muncă ce să le dea satisfacţia şi independenţa visată. Vor să-şi canalizeze energiile în alte direcţii şi să facă lucrurile aşa cum ştiu ei. Vor să găsească o necesitate în comunitatea lor şi să facă o afacere care să împlinească acea necesitate. De fapt, vor să fie liberi."

Sa nu mă întelegeţi greşit. Există multe afaceri care eşuează. Erau 60.400 în 1990, cu douăzeci la sută mai multe ca în 1989. De aceea încurajăm tinerii care se gândesc să înceapă o afacere să se gândească la urmatoarele:

1. Dacă aveţi o slujbă, pastraţi-o în timp ce începeţi noua afacere (veţi fi uimiţi de cât timp şi energie în plus aveţi seara, după servici, şi în weekenduri ca să va începeţi o nouă afacere, fără a fi nevoiţi să vă daţi demisia).
2. Părăsiţi vechiul loc de muncă doar când aveţi destui bani puşi la păstrare, ca să puteţi să trăiţi câteva luni chiar dacă afacerea nu merge.
3. Încercaţi să găsiţi sau să creaţi o oportunitate de afaceri care să ceară doar cel mai mic capital posibil pentru pornire. (Nu vă avântaţi pe baza unei idei geniale. Afacerile nu au nevoie de birouri sofisticate şi dotate cu de toate, de echipamente şi de zeci de angajati la început. Gândiţi-va la preţuri mici la început).
4. Asiguraţi-vă că bunurile şi serviciile pe care doriţi să le oferiţi pietei sunt de cea mai bună calitate. (Nu va înşelaţi clienţii, asta va duce cu siguranţă la un eşec în afaceri).
5. Asiguraţi-vă că ştiţi exact ce faceţi, că aveţi toate resursele în legatură cu afacerea voastră, un avocat, un prieten în care aveţi încredere. Veţi învaţa multe lucruri prin încercări, însă ştiţi totul de la început, înainte de a începe.

Nu vă temeţi să încercaţi. Nu uitaţi, în ciuda situaţiei economice a lumii, micile afaceri au crescut cu şase procente şi jumătate în 1990, iar în Statele Unite ale Americii şi în lume, întreprinderile mici şi mijlocii se dezvoltă la o rată foarte mare.

În următoarele câteva capitole, am să încerc să dau câteva sugestii practice, pas cu pas, despre cum să începeţi o afacere a dvs. Nu este uşor, mai ales la început. Ann Landers avea dreptate când spunea: „Oportunităţile sunt de obicei deghizate în munca susţinută, aşa că majoritatea oamenilor nu le recunosc." Dar o dată cu munca susţinută vine şi un sentiment de împlinire şi siguranţă personală, care vă va schimba viaţa într-un mod la care nici nu aţi visat.

Spiritul de *între*prinzător

Poate că nu doriţi să aveţi o afacere, dar spiritul de întreprinzător este în mintea dvs. Foarte bine! Există mult prea multă lume care crede că întreprinzătorii trebuie să aibă propriile lor afaceri, şi că spiritul moare sau se micşorează când lucrează pentru altcineva. Nu este deloc aşa. De fapt, există oameni foarte talentaţi, dăruiţi, cărora le place să lucreze pentru afacerea altora, fie ea mică sau mare. Nu se simt bine cu responsabilitatea care vine din libertatea de a fi propriul tău şef. Le place salariul lunar, mai curând decât riscul de a începe o nouă afacere. Şi preferă să lucreze într-o comunitate, nu singuri.

De dragul de a fi exacţi, poate că ar trebui să accentuăm: aceştia sunt cei care sunt *între*prinzătorii. Ei îşi pun urmatoarele întrebări şi le dau un răspuns:

- ❑ Ce pot să fac în situaţia mea actuală, ca să îmi pot folosi darurile şi talentele cu mai multă eficienţă şi ca să fiu mai mulţumit în fiecare zi de ceea ce fac?
- ❑ Cum pot să fac această afacere mai puternică, cum pot să o fac să aibă mai mult succes?
- ❑ Cum putem îmbunătăţi locul de muncă, pentru a-l face mai sigur, mai relaxat şi mai confortabil pentru mine şi pentru colegii mei?
- ❑ Ce este greşit? Cum am putea face mai bine ceea ce facem?

Putem să ne petrecem viaţa dedicându-ne toate eforturile muncii, dar şi unii şi alţii o facem pentru că vedem în fiecare zi o oportunitate de a creşte, de a crea, de a descoperi mai multe idei şi de a veni cu idei mai bune.

Compania noastră de prieteni este formată din două grupuri diferite. Sunt, pe de o parte, distribuitorii care au propria lor afacere, şi angajaţii care lucrează în birourile şi fabricile noastre din lumea întreagă.

Bob Kerkstra a fost un angajat dedicat şi fidel al corporaţiei Amway timp de peste un sfert de secol. El are talentul şi darurile necesare pentru a-şi forma propria afacere de distribuţie, dar suntem cu toţii recunoscători ca el şi mii de alţi angajaţi de valoare sunt hotărâţi să lucreze la noi. Ei au o perspectivă unica a capitalismului generos. Ei ne văd aşa cum nu ne vede nimeni altcineva, iar dialogul pe care îl avem cu ei zi de zi ne învaţă mereu mai multe despre capitalismul generos.

– Când am venit să lucrez în companie la început, îşi aminteşte Bob, erau doar cinci sau şase sute de angajaţi, dar aveam 150.000 de metri pătraţi de birouri, spaţii de fabricare şi depozitare, într-un complex foarte mare. Şi totuşi, Rich şi Jay găseau întotdeauna drumul prin acest enorm labirint, ca să vina să ne salute pe fiecare.

Nu-mi amintesc ca Jay şi cu mine să ne fi făcut vreodată o politică oficială din salutarea fiecărui angajat, la început, dar apoi am văzut în ochii şi pe feţele lor ce diferenţă era atunci când chiar făceam aceasta. După aceea, ne rezervam câteva minute pe zi pentru a-i saluta pe toţi şi încă sunt uimit de impactul enorm pe care acest fapt l-a avut asupra productivităţii.

Undeva în adâncul inimilor voastre, spiritul de întreprinzător se zbate să iasă la suprafaţă. Nu vă fie frică să încercaţi. Călătoria începe cu acel prim pas. Găsiţi-vă prieteni care să vă ajute să vă împliniţi visurile, şi să le transformati în ceva real. Şi într-o zi veţi şti ce ştiu Tim şi Connie Foley, că adevărata bucurie a capitalismului generos este mult mai mult decât regăsirea împlinirii personale şi a securităţii financiare. Veţi şti că bucuria adevărată este să-i ajutaţi pe alţii să-şi găsească, la rândul lor, împlinirea personală şi siguranţa financiară la care visează.

PARTEA III

Start!

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

PARTEA III

Start!

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

9

Ce atitudine trebuie să adoptăm ca să reuşim şi cum să procedăm ca să ne dezvoltăm o asemenea atitudine

CREZUL IX

Noi credem că dezvoltarea unei atitudini pozitive, optimiste, este esenţială pentru a ne putea atinge scopurile.

Ca urmare, cu ajutorul mentorului nostru, trebuie ca (folosindu-ne de cărţi, înregistrări, reuniuni şi evenimente deosebite, întâlniri cu prietenii şi colegii de muncă, distracţie şi credinţă) să punem în practică un program care să ne ajute să dobândim o atitudine pozitivă, optimistă şi productivă în legătură cu viaţa şi cu posibilităţile noastre.

Tânărul comis-voiajor conducea maşina companiei West End Brewery pe Strada 49 de la Utica la Rome, New York. Pe când traversa râul Mohawk pe podul de pe strada East Dominik, cerul se întunecă brusc şi departe în zare văzu fulgere. Atunci, în speranţa că va reuşi să păcălească furtuna de toamnă târzie care se apropia, şoferul apăsă pe accelerator, o coti pe James Street şi opri în parcarea din faţa magazinului alimentar Gillette's de pe Turin Road.

Când tânărul îşi luă servieta şi panoul de afişare şi fugi prin parcare spre administratorul care îl aştepta, primele picături de ploaie începuseră deja să stropească parbrizul. În ziua aceea, tânărul fusese deja în patruzeci de alte locuri pe diferite trasee din Oneida County, unde încheiase vânzări, înregistrase comenzi sau livrase panouri de afişare. În acea vară a lui 1964, lucrase câte optzeci de ore pe săptămână, făcând tot ceea ce i se ceruse şi chiar mai mult de-atâta. Şi totuşi, în ciuda muncii susţinute, a priceperii la vânzări şi a orelor fără sfârşit petrecute la volan, Dexter Yager nu reuşea să obţină un progres semnificativ în carieră.

Dexter şi soţia sa Birdie conduceau acelaşi Ford break ruginit, fabricat în 1955, şi locuiau împreună cu cei patru copii ai lor într-o casă veche şi dărăpănată care dădea direct în stradă.

– Când ieşeam din casă pe uşa din faţă, îşi aminteşte Birdie, ne trezeam direct în stradă. Nu aveam nici peluză, nici vreun loc unde copiii să se poată juca în siguranţă, n-aveam pace şi categoric nu aveam nici un pic de linişte.

La rândul său, Dexter îşi aminteşte:

– Aveam planuri mari pentru mine şi pentru familia mea. Încă de pe vremea când eram doar un copil, mereu am visat să conduc propria mea afacere. Mama mea obişnuia să-mi spună: „Numele Yager înseamnă că nu lucrezi pentru alţii." Dar nu aveam destui bani ca să-mi încep propria mea afacere, şi ori de câte ori citeam ziarul local mă simţeam din ce în ce mai frustrat, pentru că îmi dădeam seama că nu există nici un fel de oferte de afaceri pe care să mi le pot permite. Aşa că am căzut în eroarea de a crede că lipsa banilor era cea care mă împiedica să reuşesc.

Pe de altă parte, nici nu făcusem facultatea, explică Dexter mai departe, şi consideram că acesta era un alt handicap major. Ori de câte ori încercam să caut o slujbă mai bună şi mai bine plătită, tipii la costum şi cravată îmi aruncau chestia asta în faţă. Se uitau peste cererea mea şi mormăiau ca pentru ei, după care îmi trânteau un „Hm! Văd că n-ai studii superioare, fiule!", iar eu clătinam din cap şi mă simţeam tot mai frustrat de fiecare dată. Şi după ce se uitau în fugă peste CV-ul meu îmi zâmbeau, îmi dădeau înapoi cererea şi îmi arătau uşa bolborosind ceva în genul „Vino iar după ce-ţi iei diploma şi stăm de vorbă."

– Nici vocabularul meu nu era tocmai la înălţime, recunoaşte Dexter. O vreme am crezut efectiv că şi asta mă împiedica să-mi împlinesc visul. N-o să uit toată viaţa cum cineva mi-a zis o dată „Cu un vocabular aşa redus, ca al tău, cine crezi c-o să vrea să te cunoască vreodată?"

– Dar, lăsând la o parte vocabularul şi celelalte probleme, trebuie să recunosc cinstit că niciodată n-am reuşit să-mi găsesc locul pe nicăieri. Am crescut în nordul statului New York, într-un orăşel care se cheamă Rome, şi eram protestant într-o comunitate majoritar catolică. În plus, eram o corcitură germano-scoţiană într-o mare de italieni pur-sânge, şi pe deasupra, mai eram şi fiu de instalator într-o comunitate de doctori, avocaţi şi politicieni.

– Vedeţi deci că aveam destule motive să mă simt complexat, şi nenumărate pretexte de care să mă folosesc dacă aş fi ales să privesc viitorul cu deprimare. Dar ceva din interiorul meu nu mă lăsa să mă dau bătut. Credeam în mine, şi, în timp, acest fapt s-a dovedit a fi salutar pentru mine.

Cum să devii un întreprinzător de succes. Crede în tine însuţi!

Sper că unii dintre dumneavoastră şi-au spus, citind acest titlu, „Ştiu câte ceva despre întreprinzători, dar oare ce trebuie să fac dacă vreau să fiu şi eu unul?" Pentru Dexter Yager şi pentru milioane de alţi oameni de afaceri ca şi el, bărbaţi şi femei deopotrivă, succesul începe cu o atitudine pozitivă.

Când spunem despre cineva că ia „atitudine", de obicei vrem să spunem că persoana respectivă protestează împotriva vreunei nedreptăţi, dar nu despre asta e vorba aici. Între militantism şi încrederea în sine există o diferenţă semnificativă. Prin „atitudine pozitivă", eu mă refer aici la acel mod de a gândi care înseamnă să-ţi spui „da, domnule, pot să fac treaba asta!" Şi pentru că a procedat aşa, povestea lui este una dintre cele mai frumoase şi mai pline de succes din istoria companiei noastre.

Nu vă simţiţi prea încrezători în forţele voastre? Când cineva vă spune că aţi putea deveni un întreprinzător de succes, primul reflex e să spuneţi: „Nu-i de mine"? Ei, bine, nu sunteţi singurii.

Cei mai mulţi dintre noi cred, mai ales la început, că nu au ce le trebuie pentru aşa ceva. Dar ne înşelăm. De cele mai multe ori, ceea ce trebuie ca să reuşim este acolo, numai că e îngropat sub o avalanşă de lucruri nefolositoare. De când ne ştim ni s-a tot spus, uneori mai subtil, alteori de-a dreptul în faţă, că nu suntem destul de buni, că avem tot felul de defecte, că n-o să reuşim niciodată ce ne-am propus. Dar, după cum spun experţii în calculatoare: „*Garbage in, garbage out*!" („gunoi introduci, gunoi obţii")

Una dintre aceste minciuni e că studiile superioare ar fi indispensabile reuşitei în viaţă. Eu cred în rolul educaţiei. Am făcut parte din personalul didactic al mai multor universităţi şi am adunat peste o duzină de titluri onorifice. Copiii mei au făcut facultatea, dar eu personal nu am studii superioare, aşa cum nu avea nici Dexter Yager. Şi, dacă ar fi să alegem dintre primele 500 de companii din America pe cele care au fost înfiinţate sau care sunt conduse de oameni fără studii superioare, lista astfel obţinută ar fi în acelaşi timp lungă şi impresionantă. Karl Barth, unul dintre cei mai importanţi teologi americani ai secolului, n-a făcut nici măcar seminarul, şi totuşi scrierile sale, adunate în volum, sunt folosite ca material didactic peste tot în lume.

Nu încerc să spun aici că o diplomă universitară n-ar fi importantă, dar să nu credeţi nici o clipă că nu puteţi reuşi în viaţă dacă n-o aveţi. Ca să luăm un exemplu, unul dintre eroii lui Dexter a fost unchiul său.

– Mi-l amintesc pe unchiul John pe vremea când era doar un simplu spălător de vase, ne povesteşte Dexter. S-a lăsat de şcoală în clasa a opta. Apoi, pe când lucra ca muncitor, cu salariul minim, se tot învârtea prin preajma tâmplarilor calificaţi, ca să fure meseria. Mai târziu, când compania de construcţii pentru care lucra a dat faliment, şi-a înfiinţat propria lui companie de construcţii, mult mai mică. Apoi a împrumutat bani ca să cumpere pământ şi s-a lansat în afaceri imobiliare. Cu profitul astfel obţinut şi-a cumpărat restaurantul lui preferat. Tot timpul începea câte o afacere nouă. Prin anii şaizeci avea deja pe puţin o duzină de afaceri de tot felul şi toate îi mergeau mai bine decât în cele mai frumoase vise ale lui. Doream să fiu exact ca el.

– Dar unchiul John m-a avertizat că trebuie să fac mai întâi facultatea. „Ia-ţi diploma mai întâi", mă bătea şi tata la cap. „Bine,

dar eu vreau să fiu exact ca voi!", le-am răspuns la amândoi. Ca şi unchiul John, şi tata s-a lăsat de şcoală tot într-a opta. Şi totuşi, nici unul, nici celălalt nu au încetat nici o clipă să înveţe, să se maturizeze şi să se schimbe. Cunosc mulţi oameni cu diplome universitare la mână, dar pe tata şi pe unchiul John îi respect mai ales pentru ceea ce au realizat în viaţă şi pentru modul în care au făcut-o. Dar, chiar dacă nu m-au pisat la fel de tare ca profesorii mei şi ca îndrumătorii de la şcoală în legătură cu necesitatea de a merge la facultate, atât tata, cât şi unchiul meu, mi-au zis de nenumărate ori: „Nu poţi să ai succes în viaţă dacă nu mergi la facultate."

Până şi eroii noştri pot să ne inducă în eroare, după cum a învăţat de alfel şi Dexter destul de repede:

– Pe vremea când lucram la fabrica de bere din Rome, New York, îşi aminteşte el, eram deja convins că n-o să pot niciodată să mă realizez fără o diplomă universitară, dar eram prea în vârstă ca să mai merg la facultate. Pe deasupra, aveam o soţie şi patru copii mici. Cu atâtea responsabilităţi pe cap, nu mai puteam să mă întorc la şcoală ca simplu boboc, chiar dacă ceilalţi credeau că ar trebui să o fac.

De obicei, până să ne dăm seama, sfaturile proaste devin un fel de profeţie care se împlineşte singură, tocmai datorită rezonanţei pe care acestea le au în mintea noastră. „N-o să reuşeşti niciodată fără o diplomă universitară!", „Cu vocabularul tău limitat, n-o să găseşti niciodată pe nimeni dispus să-ţi acorde vreo şansă!", „În lumea bună nu e loc pentru un protestant, sau un catolic, sau un evreu, pentru un hispanic, sau pentru un negru, pentru un bărbat chel sau pentru o femeie grasă!" şi aşa mai departe. De fapt, dacă ar fi să ducem lista până la capăt, n-ar mai rămâne nimeni care să şi poată să reuşească.

Din păcate, asemenea sfaturi le primim chiar de la începutul vieţii. La început nu-s decât glume sau şoapte, care cresc şi se înmulţesc treptat, cu fiecare aluzie sau sfat „prietenesc" pe care le primim, putând duce în cele din urmă la distrugerea totală a potenţialului nostru şi la moartea viselor noastre cele mai dragi. E timpul să te rupi de toate acestea. Nu mai lăsa ca minciunile trecutului în legătură cu limitele tale să-ţi mai ameninţe viitorul nici măcar o zi! În schimb, fă o listă a atuurilor tale. Găseşte o singură calitate importantă pe care ştii că o ai

şi foloseşte-o ca pe o pârghie care să te ajute să-ţi activezi întregul potenţial latent care zace în tine! Astăzi, acum, a venit momentul să începi să-ţi dezvolţi o nouă atitudine, pozitivă şi dătătoare de noi energii în ceea ce te priveşte.

Nu cu multă vreme în urmă, am fost dus la secţia de terapie intensivă a spitalului Butterworth din Grand Rapids, Michigan, cu simptome clasice de atac de cord. Doctorii care m-au îngrijit mi-au făcut un bypass ca să cureţe un blocaj din vasele de sânge care îmi alimentau inima. În timpul acelei spitalizări prelungite mi-a devenit dureros de clar că nu aveam decât două opţiuni: fie să continui ca şi până atunci, caz în care aş fi ajuns din nou pe masa de operaţie, dacă nu chiar în cavoul familiei, fie să fac nişte schimbări majore în viaţa mea şi să sper că voi ajunge să trăiesc până la adânci bătrâneţe.

Acolo, în spital, în timp ce zăceam în pat, conectat la tot felul de aparate care clipeau şi bâzâiau încontinuu, sfâşiind liniştea nopţii, m-am gândit serios la sfatul medicului meu. Acesta îmi spusese că trei factori contribuiseră la blocarea arterelor mele: ereditatea, alimentaţia iraţională şi lipsa de exerciţii fizice. Aceşti trei factori încercau acum să mă înveţe o lecţie care ar fi putut să-mi salveze viaţa. Acelaşi tip de lecţii se aplică şi când e vorba de schimbarea atitudinii noastre dintr-una care duce la eşec într-una îndreptată spre succes.

Atitudinea pozitivă a lui Dexter şi Birdie Yager i-a dus în vârf şi i-a transformat într-o sursă de inspiraţie pentru milioane de oameni care nici n-au visat că ar putea reuşi şi ei la rândul lor să-şi împlinească visele. Dar ia să ne gândim care ar putea fi factorii care provoacă un asemenea blocaj încrederii noastre în sine? Nu cumva sunt aceiaşi ca în cazul blocajului vascular: ereditatea, alimentaţia incorectă şi lipsa de exerciţiu? Nu cumva lipsa de încredere în noi înşine e ceva ce moştenim din familie? Şi e oare posibil ca un „regim" de gânduri noi să schimbe radical lucrurile? Există oare căi de a ne antrena mintea care să ne ajute să străpungem zidul condiţionării negative, pentru ca fluxul spiritului nostru întreprinzător să curgă din nou, eliberat?

Ereditatea. Tatăl meu, Simon C. DeVos, a suferit mai multe atacuri de cord înainte de a muri prematur, în vârstă de numai cincizeci şi nouă de ani. Multe dintre calităţile care m-au condus spre succes

le-am moştenit de la el, şi îi sunt recunoscător pentru fiecare în parte. Însă în acelaşi timp sunt conştient de faptul că trăsăturile psihologice şi fiziologice moştenite au şi partea lor periculoasă. Din cauză că nu mi-am luat moştenirea în serios, am ajuns să zac într-un pat de spital şi să mă întreb dacă nu cumva aveam să-l urmez pe tata în mormânt la o vârstă la fel de tânără.

Ideea aici nu e să găsim pe cineva pe care să dăm vina pentru slăbiciunile noastre, ci doar să ţinem bine minte că, indiferent de unde şi de la cine ar veni, o atitudine de tipul „nu pot să fac asta" poate foarte bine să fie moştenită. Nu genetic, ci doar în sensul că o generaţie poate transmite o anumită trăsătură celei care urmează.

Dacă părinţii voştri se consideră nişte rataţi – dacă n-au avut destulă încredere sau dorinţă de a reuşi – ce fel de atitudine au putut ei oare să vă transmită vouă? Există mari şanse ca şi pe voi să vă fi învăţat să vă consideraţi, la rândul vostru, nişte rataţi. Aceasta nu e neapărat vina lor. Şi ei la rândul lor au avut de dus povara propriei lor „ereditări". Oricum ar fi, rămâne faptul că de la părinţii noştri am moştenit anumite calităţi, dar şi slăbiciuni. Dar asta nu înseamnă că nu ne putem schimba. Nu le purtaţi pică părinţilor voştri pentru trăsăturile negative pe care vi le-au transmis, ci mulţumiţi-le cu recunoştinţă pentru cele pozitive.

– Mama mea era o femeie foarte hotărâtă, îşi aminteşte Dexter. Şi pentru că toată viaţa ei a fost chinuită de dureri de spate, doctorii i-au spus că nu va putea niciodată să aibă copii. A făcut cinci. Au avertizat-o atunci să nu ne ridice sau să ne ţină în braţe, dar mama i-a ignorat şi ne-a strâns pe toţi în braţe mult şi des. Când eram încă mici, doctorii i-au găsit mamei tensiunea mărită şi au încercat să o pregătească sufleteşte pentru o moarte prematură. Mama însă a zâmbit doar şi a continuat să creadă în ea şi în trupul ei fragil. Nu i-a luat niciodată în serios pe doctori şi, la optzeci de ani, a trăit mai mult decât ei toţi.

– La puţină vreme după ce a împlinit optzeci de ani, mama a avut un atac care i-a paralizat toată partea dreaptă. Asistentele au pus-o cu blândeţe într-un scaun cu rotile şi au spus că n-o să mai poată niciodată să meargă. Dar, cu toate bunele lor intenţii, asistentele acelea n-o cunoşteau pe mama. După prima ei săptămână de terapie, mama a cerut un baston. „O să merg din nou" a zis ea. Câteva zile mai târziu, când am vizitat-o în rezerva

ei de spital, am privit-o cu uimire cum se chinuia să se ridice din scaun. „Bună dimineaţa, fiule, mi-a zis ea. Vino să-i dai mamei tale un pupic". Şi spunând acestea s-a ridicat şi a început să înainteze spre mine cu zâmbetul pe buze, crezând cu toată tăria în ea însăşi şi hotărâtă să treacă peste orice şi peste oricine ale cărui vise n-ar fi fost pe potriva celor pe care le nutrea ea.

– Tatăl meu n-avea decât 1,68 înălţime, îşi mai aminteşte el, dar era un bărbat puternic şi a reuşit să se impună în Rome, un oraş destul de primitiv. Într-o sâmbătă, doi punkişti s-au gândit să-l provoace pe tata la bătaie. El a încercat să se dea deoparte, dar după ce unul dintre ei a tras prima lovitură s-a repezit ca un tigru la cei doi derbedei. Când s-a terminat, amândoi fugeau mâncând pământul undeva spre sud şi nimeni nu i-a mai văzut de atunci prin oraş.

– Multă vreme după aceea am ţinut pe birou o pancartă pe care scria: „Nu contează cât de mare este un om, ci cât de mare este lupta pe care o poate duce." De câte ori citesc aceste cuvinte mă gândesc la tata şi la dimensiunile luptei pe care mi-a lăsat-o moştenire.

Ca şi Dexter, fiecare dintre noi a moştenit şi bune şi rele de la rude şi de la prieteni, dar nu trebuie să ne mulţumim doar cu ce ni s-a dat. Trebuie să *construim* pe acest fundament. Dacă aţi moştenit o imagine proastă despre posibilităţile voastre, luptaţi împotriva ei. Repetaţi-vă într-una: „Nu sunt un ratat, fiindcă eu *pot* şi *vreau* să reuşesc. Poate că circumstanţe nefavorabile i-au tras înapoi pe părinţii şi pe bunicii mei, dar eu nu voi îngădui ca circumstanţele să-mi limiteze viitorul." Şi fii recunoscător că cineva îţi spune, chiar acum, ceea ce nimeni nu le-a spus lor: *Tu poţi să reuşeşti!*

Regimul. Poate că unii dintre noi au moştenit trupuri puternice şi suple, dar dacă le hrănim numai cu cartofi prăjiţi şi cheeseburgeri, prăjituri cu ciocolată şi bere, ştim cu toţii ce se întâmplă. Dacă nu suntem foarte norocoşi, ne trezim cu arterele înfundate. Interiorul vaselor noastre sanguine va arăta ca o ţeavă veche şi ruginită. Dacă însă optăm pentru o dietă echilibrată şi săracă în grăsimi (ceea ce nu e chiar atât de rău pe cât sună), există toate şansele ca arterele noastre să rămână în cea mai bună formă.

Acelaşi lucru e valabil şi pentru minţile noastre. Dacă ne supunem în mod constant unui regim de idei proaste, ce o să se

întâmple cu noi? Este foarte probabil ca în acest caz să ne dezvoltăm o atitudine nesănătoasă faţă de noi înşine. Iată o mică poezioară de Walter De la Mare care redă perfect această idee:

E un lucru de mirare,
Cât se poate de ciudat:
Tot ce Doamna T mănâncă
Devine chiar ea pe dat'.

Ideea este veche de când lumea: eşti ceea ce mănânci. Dacă te pui pe un regim prelungit de gânduri negative, de genul „nu pot" şi „nu-s în stare", aproape sigur o să dai greş!

În timpul interviului meu cu Dexter şi Birdie Yager, la un moment dat el s-a aplecat şi a luat un pahar în mână:

–Vezi paharul ăsta? mi-a zis el. Acum e plin cu Coca-Cola şi gheaţă. După ce o să beau tot ce e în el, va fi plin cu aer. Paharul gol e ceva care pur şi simplu nu există. Şi tot aşa nu există nici vreo minte goală, a continuat el. Minţile noastre sunt pline de gânduri negative, de gânduri pozitive, sau de un amestec din ambele. Avem amintiri plăcute, şi altele triste, care coexistă în mintea noastră, sunt acolo speranţe şi sentimente de disperare care se ciocnesc unele de altele, dar nici o clipă minţile noastre nu sunt goale, aşa cum nici paharul ăsta nu e vreodată cu adevărat gol. Trebuie doar să învăţăm cum să măturăm gândurile inutile, care ne otrăvesc mintea, exact aşa cum măturăm mizeria din casă. Şi trebuie să învăţăm cum să ne umplem mintea la loc, dar de data asta numai cu gânduri bune, pozitive, pline de speranţă şi care să ne întărească şi să ne dea curaj.

Imaginaţi-vi-i pe Dexter şi Birdie Yager în acele zile de început, din anii şaizeci, când şi-au riscat toată siguranţa financiară într-o afacere absolut nouă pe vremea aceea. Pe atunci încă mai locuiau în casa veche şi aveau tot breakul fabricat în 1955, dar în fiecare seară Dexter conducea pe Dominick Street până la singura reprezentanţă Cadillac din oraş, care era în acelaşi timp şi un sevice auto pentru aceste maşini de lux.

– Stăteam acolo, pe întuneric, îşi aminteşte el, uitându-mă cu ochi mari la Cadillac-urile frumos luminate din vitrină. M-am fixat pe un DeVille roşu aprins cu scaune căptuşite şi capitonate

cu piele şi cu deschidere automată la geamuri. Nu aveam nici măcar un sfanţ în plus la bancă, dar în timp ce stăteam acolo pe întuneric mi-am spus în sinea mea, pentru a câta şi a câta oară, că într-o bună zi, nu peste mult timp, acea maşină avea să fie a mea.

– Dexter nu era singurul care avea vise la noi în casă, intervine şi Birdie. În timp ce el visa cum o să schimbe într-o bună zi Fordul cel vechi pe un Cadillac DeVille, eu visam la o casă într-un cartier mai bun. Visam că într-o bună zi copii noştri aveau să aibă o curte cu pajişte în spatele casei şi un mic pârâiaş în apropiere, pe o stradă care să fie paşnică şi liniştită. După ce i-am împărtăşit acest vis lui Dexter, el a început să-şi parcheze Fordul cel vechi în faţa casei visurilor mele câte cincisprezece minute odată, pentru ca timp ce câteva minute casa aceea să fie a mea şi a familiei noastre. Mă-ntreb şi astăzi cum de vecinii n-au chemat poliţia când Dexter se tot ducea acolo să se uite, să viseze şi să-şi închipuie că acea casă de vis era a lui.

– Am învăţat să mă concentrez asupra a ceea ce îmi doream, ne explică Dexter. Aceasta s-a dovedit a fi cea mai bună soluţie ca să mă debarasez de toate prostiile pe care alţii încercau să mi le bage sau să mi le scoată din cap. A trebuit să-mi revendic înapoi propria viaţă de la toţi acei oameni bine intenţionaţi care îşi închipuiau că ceea ce doreau ei pentru mine era mai bun decât ceea ce îmi doream eu însumi. Zi după zi, noapte după noapte, m-am hrănit efectiv din propriile mele vise de viitor.

Astăzi, Dexter şi Birdie Yager trăiesc fericiţi într-o casă de vis pe malul lacului Wylie, în apropiere de Charlotte, în Carolina de Nord. Vechea casă dărăpănată nu mai e decât o amintire, iar vechiul Ford a fost şi el la rândul lui înlocuit. Pe lângă o lungă listă de cauze creştineşti şi de acţiuni de binefacere pe plan local şi naţional la care contribuie din plin, ei înfiinţează acum o tabără pentru copiii, în care aceştia să poată învăţa despre sistemul liberei iniţiative şi despre felul în care şi ei, la rândul lor, pot reuşi în viaţă ca întreprinzători particulari. De fapt, familia Yager şi-a propus să ajute la reprogramarea unei întregi generaţii, care să înlocuiască vechea deviză, „Nu sunt în stare", cu una nouă: „Pot să fac tot ce mi-am propus!"

Un mijloc important pentru a vă ameliora „regimul" de idei îl reprezintă lectura şi ascultarea înregistrărilor. Încă din primele

zile ale copilăriei, mintea noastră funcţionează ca un casetofon cu butonul Record apăsat încontinuu. Vocile pe care le auzim – şi unii experţi susţin că acest fenomen începe încă înainte ca fătul să iasă din pântecele mamei – sunt permanent arhivate în acele biblioteci de date misterioase pe care le avem cu toţii între urechi. Unele dintre aceste voci ne dau sfaturi bune, altele mai puţin bune, dar toate rămân înregistrate şi, fie că ne place sau nu, aceste benzi vechi, şi mai ales cele proaste, se derulează la nesfârşit în mintea noastră.

„Eşti urât!"

„Eşti un prost!"

„Eşti doar o fată!"

„Îţi dai seama, nu-i aşa, că eşti predispus la accidente!"

„Un ratat, ratat rămâne!"

Toate aceste benzi merg în continuare, deşi sunt vechi, deşi nu mai credem că sunt adevărate, numai pentru că nu avem puterea să le oprim. Opreşte-te un minut şi pune-ţi întrebarea: ce-ţi spun ţie benzile care se derulează în mintea ta şi care îţi subminează respectul de sine şi te fac să-ţi subestimezi potenţialul? Lui Dexter, acestea îi spuneau că n-are facultate, că are vocabular limitat şi că provine dintr-un mediu nepotrivit. Tu ce benzi asculţi ca să te descurajeze, şi care ar fi benzile care ar putea să-ţi ridice la loc moralul?

Acum câţiva ani, la Innsbruck, în Austria, prietenul şi confidentul meu Billy Zeoli, preşedintele companiei Gospel Films şi un om cu totul deosebit (de altfel, el este şi cel care m-a îndemnat cu cea mai mare asiduitate să scriu această carte), a ţinut un discurs pe Stadionul Olimpic. În faţa a mii de europeni care tocmai descoperiseră sistemul liberei iniţiative şi avantajele acestuia, Billy a relatat povestea unui discurs pe care Winston Churchill l-a ţinut cu puţin timp înainte de a muri, la o mare universitate din Anglia, în faţa studenţilor din ultimul an.

Cu acea ocazie, Churchill a ajuns cu oarecare întârziere, povesteşte Billy, drept urmare a apărut în faţa numeroasei asistenţe cu paltonul pe el şi cu pălăria neagră de fetru pe cap. Când studenţii au început să-l ovaţioneze, fostul prim ministru şi-a scos cu încetineală paltonul şi pălăria şi le-a aşezat pe pupitrul de lângă el. Arăta îmbătrânit şi obosit, dar asta nu-l împiedica să stea drept şi mândru în faţa lor.

În sfârşit, peste sală s-a lăsat tăcerea. Toţi cei prezenţi ştiau că acela se putea să fie ultimul discurs pe care bătrânul prim ministru avea să-l mai ţină vreodată. O mie de tineri cu feţe trandafirii, cărora abia le dăduseră tuleiele, priveau ţintă spre bărbatul care condusese vitejeşte lupta britanicilor împotriva Germaniei naziste. Bogata lui viaţă de om politic, poet, artist, scriitor, corespondent de război, soţ şi tată se apropia de sfârşit. Ce sfat avea oare să le dea? Cum avea acest om să condenseze într-un discurs de şaizeci de minute întreaga experienţă a unei asemenea vieţi? Churchill aruncă spre public o privire lungă, care părea să nu se mai sfârşească şi apoi rosti aceste cuvinte simple:

–Niciodată să nu vă daţi bătuţi!

Studenţii rămaseră cu privirile aţintite asupra bătrânului, aşteptând să audă ce urmează, dar fostul prim-ministru rămase acolo, privindu-i la rândul lui, timp de alte cel puţin treizeci şi cinci de secunde, clipind des din ochi, în timp ce faţa îi strălucea. Apoi vorbi din nou, de data aceasta mai tare:

–Niciodată să nu vă daţi bătuţi!

Apoi se opri din nou. Peste tot în sală, ochii celor prezenţi se umpluseră de lacrimi, în timp ce îşi aminteau de raidurile aeriene ale naziştilor deasupra Londrei şi de bombele care cădeau peste şcoli, case şi catedrale. Şi-l aminteau şi pe Churchill cum păşea peste cioburile rămase din visele lor de altădată, strângându-şi cu putere trabucul în mâna stângă, în timp ce mâna dreaptă era întinsă spre ei în semnul dintotdeauna al victoriei. Tăcerea lui parcă nesfârşită din acea zi îi emoţiona până la lacrimi chiar şi pe cei mai tineri dintre cei de faţă. În cele din urmă, bătrânul mai vorbi o dată:

–Niciodată să nu vă daţi bătuţi!

De data asta aproape că strigă cuvintele. Şi acest discurs de numai câteva cuvinte răsună în toată sala şi umplu urechile spectatorilor. Publicul rămase mai întâi tăcut, surprins, aşteptând continuarea. Nimeni nu se clinti. Apoi, unul câte unul, îşi dădură seama că nu mai era nimic de spus. Totul fusese cuprins în acea unică frază rostită din inimă. În toată viaţa lui, marcată de atâtea momente de criză gravă, acest bărbat nu se dăduse niciodată bătut. Iar lumea întreagă avea să poarte pentru totdeauna marca trecerii lui prin viaţă.

Încet, fără grabă, Churchill îşi îmbrăcă paltonul şi îşi puse pălăria. Înainte ca sala să-şi fi dat seama că discursul se încheiase, el deja se întorsese şi începuse să coboare de pe podium. În acel moment izbucniră aplauzele, care continuară mult după plecarea bătrânului.

Billy Zeoli a folosit această povestire despre Churchill ca final la discursul său, care fusese înregistrat pe bandă şi pe video. Mii de oameni au vrut să aibă înregistrarea, iar printre aceştia se afla şi un tânăr neamţ, Wolfgang Backhaus. Acesta a luat înregistrarea cu el în Germania, unde el şi soţia sa tocmai încercau să pună pe picioare o întreprindere nouă.

– Nici nu vă închipuiţi de câte ori am ascultat această înregistrare, soţia mea şi cu mine, ne povesteşte Wolfgang. După ce zidul Berlinului s-a prăbuşit, ne-am zis că venise vremea să lansăm produsele şi planul nostru de afaceri în Germania de Est. Dar ştiam că nu avea să fie uşor. Totuşi, ne-am asumat riscul! Am început să invităm oameni la noi, pentru a le prezenta produsele noastre. Însă prea puţini înţelegeau modul de funcţionare a liberei iniţiative şi prea puţini erau dispuşi să încerce. Dar ori de câte ori eram pe punctul de a renunţa, mai ascultam o dată banda cu discursul lui Billy şi ascultam din nou cuvintele lui Churchill, „Niciodată să vă daţi bătuţi!""

Astăzi, familia Backhaus controlează o reţea de distribuţie care se întinde în întreaga Europă, pentru că au şters formula „Nu se poate" din mintea lor şi au înlocuit-o cu îndemnul de neuitat al lui Churchill, „Niciodată să nu vă daţi bătuţi!"

Tot la începutul carierei lor în afaceri s-au hotărât să asculte înregistrări care să-i inspire şi să-i ajute să-şi schimbe atitudinea, şi fosta vedetă de fotbal american Brian Herosian împreună cu soţia lui, Deidre.

– Ascultăm în fiecare zi câte o înregistrare care să ne inspire, susţine Brian. Avem un casetofon în maşină, unul în sufragerie şi unul în dormitor. Ne luăm casetofonul şi benzile cu noi în vacanţă şi ascultăm chiar şi dimineaţa când ne facem plimbarea zilnică, sau în timpul exerciţiilor de gimnastică.

Brian şi Deidre şi-au făcut un obicei din ascultarea înregistrărilor şi din lectura cărţilor şi articolelor motivaţionale.

– Citim sau ascultăm în fiecare zi ceva pozitiv, ne mărturiseşte Brian. Cel mai mult ne plac relatările oamenilor care au depăşit perioade grele din viaţa lor. Mărturiile lor ne dau mai multă încredere în legătură cu propriile noastre greutăţi.

Dexter şi Birdie Yager sunt întru totul de acord cu Brian. Ei şi-au dedicat întreaga viaţă scopului de a-i învăţa pe mulţi alţii asemeni lui şi familiei Herosian, această filosofie.

– Mama mea era o cititoare asiduă, îşi aminteşte Dexter. Toată viaţa ei, aproape în fiecare seară şi-a găsit timp să se aşeze şi să citească Biblia. Când am întrebat-o de ce o citea cu atâta religiozitate, mi-a răspuns fără să se întrerupă:

–Unii oameni se aşează în fiecare seară în faţa televizorului şi stau şi privesc ore întregi. Dar pe mine televizorul nu mă face să mă simt mai bine în legătură cu mine însămi sau cu lumea. Aşa că prefer să citesc mai degrabă Cuvântul Domnului.

Când mă gândesc în perspectivă la viaţa pe care a dus-o mama mea, îmi dau seama cât de mult din tăria ei s-a tras de la aceste seri în care citea străvechea carte. A citit povestea Genezei ca să poată să-şi găsească propriile ei rădăcini spirituale. A învăţat Psalmii pe de rost, ca să o ajute când era tulburată sau speriată. Şi-a găsit o sursă de inspiraţie şi de informaţii în versetele Vechiului Testament despre sora lui Moise, Miriam, despre regina Estera şi despre profetesa Debora, despre Rut şi Naomina, şi în capitolele din Noul Testament despre Maria, Maica Domnului şi despre Maria şi Marta, prietenele Sale, despre Lidia şi despre alte femei evreice pline de curaj care L-au ajutat să schimbe lumea. Şi a citit despre viaţa şi învăţăturile lui Iisus ca să-şi găsească iertarea şi harul şi ca să se întărească pentru propria ei călătorie plină de grutăţi.

Bunica Yager le-a lăsat moştenire copiilor şi nepoţilor ei dragostea pentru lectura nu doar a Bibliei, ci şi a altor cărţi. Chiar dacă Dexter nu a făcut nici o facultate, inspirat de mama lui el a citit cu regularitate în ultimii treizeci de ani. Ce altă educaţie poate fi mai bună decât aceasta? Şi la ce bun o diplomă universitară, dacă nu este susţinută de o viaţă întreagă de lecturi?

– Birdie încearcă să citească cel puţin o carte nouă pe lună, spune Dexter. Există cărţi pentru dezvoltarea personalităţii, cărţi care pot fi o sursă de inspiraţie, cărţi pentru spirit, pentru

B.C.U. „M. EMINESCU" IAŞI

dezvoltarea aptitudinilor, şi altele care expun principiile de organizare şi succes. N-are ce să ne strice dacă citim cărţi despre oameni care au reuşit în afaceri, mai adaugă el zâmbind. La urma urmelor, şi noi suntem oameni de afaceri. De ce să nu avem şi succes? Un medic trebuie să se ţină mereu la curent cu ultimele noutăţi din cercetarea medicală. Un avocat trebuie să se informeze în legătură cu toate cazurile recente şi cu ultimele hotărâri ale Curţii. Un preot trebuie să citească toată viaţa Biblia şi tot felul de lucrări de teologie. De ce capitalismul generos ar cere mai puţin decât atâta?

Ce cărţi să citeşti, ce înregistrări e bine să asculţi ca să te ajute să-ţi formezi o atitudine mai pozitivă despre tine şi despre potenţialul tău ca întreprinzător? În organizaţia noastră, obiceiul de a citi o carte pe lună este o practică de-acum bine înrădăcinată.

Şi dacă tot vorbim despre necesitatea de a ne hrăni spiritual, în interior, pentru a ne forma astfel o atitudine mai pozitivă despre noi înşine şi despre potenţialul nostru, să nu uităm puterea prietenilor. Oamenii cu care venim zilnic în contact au asupra atitudinii noastre o influenţă mai mare decât ne-am închipui.

Secretul succesului companiei noastre sunt oameni ca Yager, Harosian sau Backhaus, care sunt mânaţi cu toţii de aceleaşi vise. La seminare şi la întruniri, în jurul mesei de la bucătărie sau aşezaţi în fotolii în faţa focului din cămin, aceşti oameni îşi împărtăşesc din experienţele lor şi visează împreună. În Noul Testament, apostolul Pavel dă acest sfat tinerelor biserici care abia se năşteau: „Nu dispreţuiţi puterea adunărilor voastre!"; iar două mii de ani mai târziu, formaţia Beatles cânta un cântec despre cum „Pot să mă descurc cu puţin ajutor din partea prietenilor".

Din nefericire, prea mulţi dintre noi moştenim prieteni care nu ne sprijină cu adevărat să ne formăm o atitudine nouă, care să ne ajute în viaţă, ci care mai degrabă ne trag înapoi. Când un politician i s-a plâns preşedintelui Charles de Gaulle că proprii lui prieteni îl trăgeau înapoi, de Gaulle i-a replicat: „*Changez vos amis*. Schimbă-ţi prietenii."

Cu mai bine de o sută de ani mai înainte, un alt francez, Jacques Delille, a rostit aceste cuvinte asupra cărora ar trebui să medităm cu toţii: „Soarta îţi alege rudele, a spus el, dar prietenii trebuie să ţi-i alegi singur."

Când vorbim aici despre schimbarea regimului, nu mă refer la calorii sau hidrocarbonaţi, la grăsimi sau la sodiu. În acest caz, e vorba despre gândurile, speranţele şi visele cu care ne hrănim sufletele. Eşti înconjurat de oameni care cobesc, bombăne, anunţă numai dezastre şi nenorociri, care caută mereu nod în papură şi care văd totul în negru? Sau ai un număr în creştere de prieteni a căror simplă prezenţă te face să ai mai multă încredere în tine şi să fii mai încrezător în viitorul tău. *Garbage in, garbage out*! Ai grijă!

Exerciţiu: Pentru a ajunge cu adevărat în formă, trebuie să exersezi. Să nu faci ca cel care a zis: „Ori de câte ori simt nevoia să exersez, stau jos şi aştept până-mi trece." Dacă vrei să reuşeşti în afaceri, trebuie să-ţi antrenezi muşchii. Trebuie să ieşi pe teren şi să încerci.

Winston Churchill a spus o dată: „Succesul înseamnă să mergi plin de entuziasm înainte, din eşec în eşec.", iar Thomas Alva Edison a adăugat: „Succesul înseamnă nouăzeci la sută transpiraţie şi zece la sută inspiraţie." Atât Churchill, cât şi Edison ştiau că trebuie să intri în competiţie înainte de a avea cea mai mică şansă de a câştiga.

S-ar putea să nu câştigi chiar fiecare cursă. De fapt, s-ar putea s-o ţii din eşec în eşec. Dar numai ieşind pe teren şi exersând vei reuşi să-ţi dezvolţi propriile talente – în fapt, vei reuşi „să-ţi intri în mână". Cei mai mulţi oameni pur şi simplu nu încearcă niciodată să realizeze ceva; aceştia nu ajung niciodată să-şi dezvolte „muşchii" de întreprinzători, de care e nevoie pentru a reuşi.

În oraşul în care m-am născut eu se pot găsi o mulţime de exemple în legătură cu diferenţa pe care o aduce cu sine o atitudine corectă. Unul dintre prietenii mei, Peter Secchia, fiu de imigranţi italieni, a fost toată viaţa bătut la cap de familia lui extinsă de italieni că educaţia e o pierdere de timp şi de energie. Peter nu i-a ascultat.

Unui alt prieten, Paul Collins, practic toată lumea i-a spus că un tânăr de culoare poate reuşi în sport sau în jazz, dar nu şi în pictură. Paul nu i-a ascultat.

Un al treilea prieten apropiat, Ed Prince, a aflat de tânăr că băieţii săraci rămaşi orfani de tată la o vârstă fragedă nu pot reuşi în afaceri. Dar nici el n-a vrut să asculte.

Peter Secchia a ajuns între timp ambasadorul Statelor Unite ale Americii în Italia, minunatele picturi ale lui Paul Collins sunt expuse pe pereţii unor muzee şi galerii de prestigiu din întreaga lume, iar Ed Prince este astăzi directorul executiv al propriei sale corporaţii, prosperă şi admirată.

Fiecare dintre aceşti oameni a reuşit să depăşească problema „spălării pe creier" moştenită din mediul în care au crescut, acea gândire negativă care ar fi putut să le schilodească ireversibil spiritul de iniţiativă. Toţi trei s-au hrănit cu idei sănătoase, pozitive şi s-au înconjurat de oameni sănătoşi şi orientaţi pozitiv. S-au desprins de prietenii cu atitudini negative şi de anturajul care i-ar fi tras înapoi şi apoi, încă din tinereţe, au început să-şi antreneze muşchii de întreprinzători. Au visat vise îndrăzneţe, şi-au asumat riscuri şi chiar dacă pe parcurs s-au mai poticnit şi au avut partea lor de eşecuri, astăzi sunt învingători pentru că atitudinea lor a fost cea corectă!

Luptaţi din toate puterile ca să depăşiţi ideile negative despre voi înşivă pe care le-aţi moştenit. Adoptaţi un regim sănătos de idei şi gânduri pozitive, încurajatoare şi optimiste. Şi începeţi chiar de astăzi să vă antrenaţi muşchii de întreprinzători. Aveţi o idee? Încercaţi imediat să o puneţi în practică! Veţi fi surprinşi de cât de bine veţi reuşi. Am o companie întreagă de prieteni ale căror vieţi sunt o dovadă permanentă în acest sens!

Bill şi Hona Childers n-au crescut tocmai săraci. „Doar faliţi", explică Hona. Tatăl ei era mecanic auto şi avea propriul lui atelier de reparaţii. Tatăl lui Bill avea o mică fabrică de confecţii. Când domnul Childers s-a îmbolnăvit, Bill a renunţat la facultate ca să aibă grijă de tatăl lui, iar când acesta a murit, a fost nevoit să vândă fabrica pentru a putea achita datoriile. N-au rămas de pe urma lui nici economii, nici bani de asigurare şi nici vreo altă moştenire. Câţiva ani mai târziu a murit şi tatăl Honei, lăsându-i pe cei doi cu doi fraţi adolescenţi, Billy şi Beth, şi două mame văduve.

În acel moment al vieţii lor, Bill şi Hona ar fi avut într-adevăr motive să-şi plângă de milă. Răspunderile care le apăsau pe umeri erau mai mult decât puteau ei duce, iar veniturile de care dispuneau nu erau nicidecum îndestulătoare. După ce a lucrat o vreme în armată, Bill şi-a găsit o slujbă în Charlotte, Carolina de Nord ca

agent de vânzări la o companie siderurgică, iar Hona s-a angajat cu jumătate de normă la Polaroid, unde slujba ei era să promoveze aparatele de fotografiat în centrele comerciale mari şi să organizeze prezentări pe la diferite gazde în apartamente din Charlotte. Nici unul, nici celălalt nu aveau nici titluri răsunătoare, nici economii, nici unchi bogaţi ascunşi prin dulap. Dar amândoi credeau în ei înşişi. Atitudinea lor era corectă. În adâncul sufletului, amândoi ştiau că se va ivi ceva care să-i ajute să obţină o situaţie financiară stabilă şi când, în 1973, li s-a oferit ocazia să aibă propria lor afacere, s-au hotărât să-şi încerce norocul, fie ce-o fi.

Astăzi, familia Childers locuieşte într-o casă superbă, iar pe unul dintre pereţii camerei de trofeuri atârnă un peşte merlin albastru de două sute cincizeci de kilograme, în timp ce pe celălalt perete tronează un elan de cinci sute de kilograme pe care Bill l-a împuşcat în Colorado. Dar cel mai important dintre toate e faptul că viitorul lor, ca şi cel al copiilor lor, este asigurat şi că cele două mame văduve sunt îngrijite cu dragoste. Eliberaţi de grijile materiale zilnice, Bill şi Hona pot acum să-şi pună timpul, banii şi cunoştinţele în materie de conducere, în slujba unor cauze generoase, la care ţin amândoi foarte mult. Când uraganul Andrew a devastat Florida, familia Childers, împreună cu alţi voluntari Amway din toată ţara, s-au dus la faţa locului ca să-i încurajeze şi să-i ajute pe cei aflaţi în suferinţă. Când au intrat în afaceri, Bill şi Hona nu aveau decât multe vise, resurse limitate şi o atitudine pozitivă. Atitudinea pozitivă este cea care a adus schimbarea.

Traversăm acum o perioadă măreaţă a istoriei. Ar trebui să fim recunoscători că trăim acum! Bineînţeles că mai sunt probleme, dar priviţi o clipă înapoi ca să vedeţi cu ce fel de probleme au fost confruntaţi oamenii în trecut. Am obosit cu toţii să-i tot ascultăm pe cei care profeţesc nenorociri, cu vocile lor sumbre, pesimiste, care anunţă prăbuşirea iminentă a civilizaţiei noastre. „Resursele sunt pe punctul de a se epuiza!", „Sistemul bancar este în pragul colapsului!", „Marea depresiune care se apropie va distruge viaţa aşa cum o ştim!", „Sfârşitul e aproape!"

Unii dintre aceşti vestitori ai nenorocirii fac bani buni de pe urma acestor avertismente false. Dar în loc să ajute cu ceva, ei ne amputează spiritele şi ne conduc spre disperare. Nu trebuie să-i ascultăm pe cei care sunt în mod constant negativi!

Una dintre cele mai bune replici ale lui Dexter Yager pe linia gândirii pozitive este următoarea: „Îi dispreţuiesc pe cei care critică şi minimalizează realizările unor oameni, ale căror împliniri i-au ridicat desupra celor care îi critică."

Pe când fiul meu, Douglas, avea numai treisprezece ani, am mers împreună, el şi cu mine, într-o excursie cu barca pe Lacul Michigan. Îmi amintesc şi acum huruitul motorului şi vântul care trimitea stropii de apă spre noi în timp ce barca ne purta pe deasupra valurilor.

–Într-o bună zi, i-am strigat eu fiului meu, o să ai o barca a ta care o să meargă încă şi mai repede decât asta.

–Mă tem că nu, mi-a răspuns el. Probabil că omenirea va epuiza resursele de petrol ale planetei înainte ca eu să apuc aşa ceva.

Am oprit imediat motorul şi o vreme am plutit în tăcere. Apoi m-am întors spre Douglas:

–Lasă-mă să-ţi spun ceva fiule, am început eu cu emfază. Când o să-ţi cumperi barca, nu va mai trebui să-ţi baţi capul cu benzina, fiindcă o să fie livrată cu o rezervă de combustibil care s-o ţină cât timp funcţionează, direct din fabrică.

–Asta n-ai de unde s-o ştii, mi-a răspuns el sceptic. Nu poţi fi sigur.

–Dacă mă-ntrebai acum câţiva ani, n-aş fi ştiut nici că vom putea zbura într-o bună zi de la Washington D.C. până la Paris în numai trei ore, i-am răspuns eu, sau că vom putea trimite corespondenţa prin fax de la un capăt la altul al ţării în numai câteva secunde. Dar toate acestea s-au întâmplat deja. Ceea ce până mai ieri părea o problemă insurmontabilă, astăzi e simplu şi uşor. Aşa că trebuie să credem că ceea ce pare astăzi o problemă insurmontabilă va fi simplu şi uşor de rezolvat mâine.

Mărturisesc cinstit că sunt un optimist incurabil. Cred din tot sufletul în geniul creator pe care Dumnezeu ni l-a dat ca să ne putem rezolva până şi cele mai grele probleme, cum ar fi criza combustibililor sau malnutriţia. Dacă nu ne pierdem credinţa şi viziunea, vom continua să găsim soluţii tuturor marilor probleme ale lumii. Atitudinea dumneavoastră şi a mea vor face să reuşim ca fiinţe umane şi în acelaşi timp şi ca oameni de afaceri.

Acum şase ani, Dexter şi Birdie Yager obţinuseră deja în afaceri un succes care depăşea cele mai îndrăzneţe vise ale lor. Viziunea

lor, precum şi munca grea la care s-au înhămat, au dus apoi la mobilizarea şi pregătirea a mii de oameni. Dexter şi Birdie erau bogaţi şi puternici. Cinci preşedinţi diferiţi ai SUA îi invitaseră pe fostul vânzător de bere şi pe soţia sa să le fie oaspeţi la Casa Albă. Familia Yager plutea în al nouălea cer şi nici nu bănuia că soarta le pregătise o nouă încercare.

În octombrie 1986, Dexter a simţit o senzaţie ciudată în braţul şi în piciorul drept. „Am crezut că mi-am răsucit vreun nerv, că s-o fi atins de ceva, povesteşte el. N-am vrut să împovărez pe nimeni cu problemele mele, aşa că am încercat să ignor senzaţia, în speranţa că o să treacă de la sine. Numai că de data asta n-a trecut."

Trei zile mai târziu, Dexter nu mai putea să meargă. Partea lui dreaptă era complet paralizată. A venit ambulanţa şi Dexter a fost dus imediat la secţia de terapie intensivă, unde doctorii îl aşteptau deja. I s-au făcut analizele şi medicii au văzut că tensiunea lui arterială crescuse până la cer.

– Specialiştii m-au avertizat că, şi dacă trăia, Dexter n-avea să mai meargă niciodată, îşi aminteşte Birdie scuturând din cap ca şi cum ar vrea să alunge acele clipe din minte. Ne-am adunat toată familia în rezerva lui de la spital, în jurul patului. Ne era groază să ne gândim că acest bărbat mândru şi energic ar fi putut să rămână paralizat şi neajutorat pentru tot restul zilelor lui. Doctorii ne avertizaseră că în cel mai bun caz puteam spera ca Dexter să rămână legat de scaunul cu rotile pentru tot restul vieţii.

– Mi-a luat o vreme până să realizez ce se întâmpla, îşi aminteşte şi Dexter. Timp de douăzeci de ani şi mai bine străbătusem lumea de-a lungul şi de-a latul, ca să am grijă de cei pe care îi iubesc. Acum venise vremea ca ei să aibă grijă de mine. Doctorii susţineau că eram un infirm. Că n-aveam să mai merg niciodată.

Cât de simplu ar fi fost pentru Dexter să se încreadă în doctori, să accepte diagnosticul lor pentru viitorul lui, să lase ca prognosticurile lor să-i întunece şi să-i remodeleze visele. Dar după ce a zăcut în spital câteva zile, a luat propriile lui hotărâri în ceea ce priveşte viitorul. Din ziua aceea când vijelia l-a prins pe Dexter în maşina fabricii de bere West End, soţii Yager au descoperit unul dintre cele mai mari şi mai minunate daruri pe care Dumnezeu le-a făcut omului: puterea unei atitudini pozitive. În cele şase luni care au urmat, au pus această putere la lucru cu o înverşunare fără precedent pentru ei.

– În fiecare zi m-am luptat să-mi aduc membrele moarte înapoi la viaţă, mărturiseşte el încet. Partea dreaptă îmi era paralizată, aşa că a trebuit să învăţ cum să mă folosesc de partea stângă în loc de asta. Birdie şi copiii mă ridicau şi mă întorceau, mă frecţionau şi mă hrăneau. Doctorii îmi prescriau medicamente şi completau fişe şi formulare. Prietenii au trimis mii de vederi şi de flori. Liniile telefonice erau pur şi simplu blocate. Oamenii se rugau pentru mine. Şi, centimetru cu centimetru, am reuşit să mă smulg dintre cearceafurile albastre şi să privesc în jos, spre braţul meu răsucit şi spre piciorul inutil cu tot mai multă speranţă. Şi tot timpul o voce în mine îmi spunea necontenit: „Poţi s-o faci! O să mergi din nou! Nu asculta minciuna!"

Spre sfârşitul lui 1986, o sală imensă din Carolina de Nord era plină până la refuz cu prieteni şi distribuitori ai soţilor Yager. Planul era simplu. Birdie urma să îl împingă pe Dexter cu căruciorul până în mijlocul scenei, unde acesta avea să-i salute cu mâna sănătoasă, să schimbe câteva cuvinte de încurajare cu ei şi apoi să fie scos de pe scenă tot în cărucior. Dar Dexter a avut o idee mai bună.

Mulţimea aştepta tot mai nerăbdătoare. Prietenul şi mentorul lor fusese rănit. Se aşteptau să vadă acum ce mai rămăsese din el şi doreau să-i aducă aminte de alte vremuri, mai bune. Şi atunci a apărut Dexter. Nu era în căruciorul cu rotile, ci mergea pe propriile lui picioare. Făcea un pas, îşi mai târa un pic piciorul, mai făcea un pas, dar mergea. Ochii tuturor celor prezenţi s-au umplut de lacrimi, nu de durere, ci de bucurie şi de recunoştinţă. Dexter mergea.

Nu conta că o mână îi atârna inertă pe o parte, sau că trebuia să-şi târască piciorul drept. Un singur lucru avea importanţă: cu ajutorul lui Dumnezeu, al familiei şi al prietenilor, Dexter Yager reuşise să învingă boala. În ciuda tuturor specialiştilor şi a prezicerilor sumbre ale acestora, putea să meargă. Şi asta pentru că Dexter a crezut în el.

Indiferent ce anume te-a schilodit în trecut, indiferent ce anume te-a făcut să te simţi ca un ratat, şi orice temeri ai avea în legătură cu visele tale personale sau de afaceri, să asculţi întotdeauna acea voce din interior care îţi spune: „Poţi să o faci! Vei merge din nou. Nu asculta minciuna!"

10

Ce este un mentor şi de ce avem nevoie de el pentru a ne ghida?

CREZUL X

Noi credem că, înainte de a putea reuşi ca agenţi ai capitalismului generos, avem nevoie de mentori care să ne ghideze.

De aceea, trebuie să găsim pe cineva pe care să îl admirăm, care a realizat deja ceea ce dorim şi noi să realizăm, şi să o rugăm pe acea persoană să ne ajute să ne atingem scopurile.

La data de 9 noiembrie 1950, forţele militare ale Naţiunilor Unite erau pe punctul de intra în conflict deschis cu China comunistă în Coreea, atunci când, fără nici un avertisment, două divizii chinezeşti au traversat frontiera coreeană. Trupele Naţiunilor Unite, şocate, au început să se retragă. Alte cinci divizii, însumând în total 300 000 de soldaţi chinezi gata de luptă, erau comasate în Manciuria şi pregătite să traverseze râul Yalu. Luat prin surprindere de cursul neaşteptat al evenimentelor, preşedintele Truman a declarat starea de urgenţă în SUA şi i-a îndemnat pe toţi americanii să se alăture luptei împotriva „imperialismului comunist".

La baza militară a SUA de lângă paralela 38, locotenentul Bill Britt, proaspăt absolvent al Şcolii de Ofiţeri, stătea în faţa oamenilor săi. „În toate bazele militare era stare de alertă maximă,

îşi aminteşte Bill. Tocmai în acel moment atât de tensionat, unul dintre soldaţii în termen recent recrutaţi, abia sosit în Coreea, a făcut o greşeală. Nu mai ţin minte despre ce era vorba, dar îmi amintesc perfect că l-am muştruluit destul de tare când eram în formaţie. Băiatul stătea în poziţie de drepţi în faţa mea şi a camarazilor săi şi ţin minte că puteam să-i văd lacrimile de ruşine din ochi." După ce s-au dat toate ordinele pentru ziua respectivă, oamenii s-au îndreptat în grabă la posturile lor, pentru schimburi duble. Locotenentul se îndrepta la rândul lui spre biroul său, când un sergent în vârstă s-a apropiat încet de el.

–Domnule locotenent, spuse el respectuos, cer permisiunea să vă vorbesc un moment în biroul dumneavoastră.

Bill a intrat în cort, s-a îndreptat spre biroul lui şi s-a întors cu faţa spre sergent. „Mă înţelegeam foarte bine şi cu ofiţerii, şi cu voluntarii, care mă respectau, pentru că şi eu îi respectam pe ei. Dar acest sergent nu era mulţumit de mine şi nu făcea un secret din asta.

–Domnule, a spus el fără ocolişuri, intrând direct în subiect, puterea dumneavoastră stă aici, în scaunul ăsta. Data viitoare când vă mai supără vreun om din unitatea asta, spuneţi-mi mie şi eu o să-l găsesc şi o să-l aduc aici la dumneavoastră. Pe urmă o să plec şi o să vă las să-l faceţi cu ou şi cu oţet cum ştiţi dumneavoastră.

Bill a rămas uimit să se vadă pus la punct în felul ăsta. La urma urmelor, el era locotenentul acolo. Dar curând s-a dovedit că sergentul era nu doar mai bătrân, dar şi mai înţelept şi cu mai multă experienţă.

–E dreptul dumneavoastră să procedaţi cum doriţi, a spus sergentul în încheiere, dar eu vă sfătuiesc să faceţi cum vă zic eu, domnule. Certaţi-i aici, în particular, nu în faţa celorlalţi. O să vedeţi că or să vă respecte mai mult pentru asta.

E nevoie de mult curaj pentru ca un soldat să-şi înfrunte în felul acesta superiorul. Dar, chiar din clipa în care acesta a început să vorbească, Bill a ştiut că sergentul avea dreptate şi că el greşise.

–Domnule sergent, a răspuns el, ieşind din spatele biroului ca să-i strângă mâna, aveţi întru totul dreptate. Vă mulţumesc pentru sfat şi vă promit că voi ţine cont de el.

După ce şi-au strâns mâinile, sergentul a făcut stânga-mprejur şi a plecat în grabă să se alăture oamenilor lui. „În zilele acelea

grele, pe când curăţam câmpuri minate şi construiam poduri, ne mai spune Bill în încheiere, am învăţat să mă bazez pe el pentru sfaturi practice în momentele critice şi sub bătaia focului. Când am fost transferat la o altă unitate mecanică a armatei, am cerut o permisiune specială pentru ca sergentul să vină cu mine. Chiar dacă, mărturisesc aici cu toată tristeţea, nu mai reuşesc să-mi amintesc numele lui, într-o perioadă foarte dificilă a vieţii mele el mi-a fost mentor şi prieten."

Ce este un mentor şi de ce avem nevoie de unul pentru a reuşi atât în viaţă cât şi în afaceri?

În secolul opt înainte de Hristos, scriitorul grec Homer a scris un poem epic în care descrie aventurile lui Ulise în timpul celor zece ani ai călătoriei acestuia spre casă, după încheierea războiului troian. Cât timp fusese plecat, Ulise încredinţase grija şi educarea fiului său Telemach lui Mentor, prietenul său credincios. După aproape trei mii de ani, numele acestui bărbat a ajuns să însemne sfătuitor înţelept şi de încredere.

De-a lungul timpului, cuvântul *mentor* a fost folosit pentru a desemna un profesor preferat, un maestru înţelept, un prieten cu spirit pătrunzător, un educator cu experienţă sau un ghid priceput. Dacă avem noroc, în cursul întregii noastre vieţi se vor ivi în preajma noastră mentori care să ne ajute în momentele dificile. Pentru locotenentul Bill Britt, nou sosit pe linia frontului în războiul din Coreea, curajul şi înţelepciunea s-au ivit din gura unui sergent. Dacă priviţi înapoi, spre diferite momente ale vieţii voastre, ce vă amintiţi despre mentorii care au apărut, v-au ajutat într-un moment important al vieţii voastre şi au devenit mai apoi prieteni credincioşi, sau au dispărut pur şi simplu când nu aţi mai avut nevoie de ei?

Pe când eram încă licean, l-am cunoscut pe Jay van Andel. Mi-a plăcut din prima clipă în care ne-am întâlnit. Era strălucitor, serios şi avea întotdeauna o atitudine pozitivă. Amândoi visam să începem o afacere pe cont propriu. Din mintea mea ţâşneau o

mulţime de idei, ca apa dintr-o ţâşnitoare din Brooklyn în timpul unui val de caniculă în mijlocul verii. Jay era cel care canaliza acest flux, punea întrebări, făcea sugestii pentru a concentra şi a direcţiona energia noastră. Am devenit parteneri şi în acelaşi timp prieteni la cataramă. Şi chiar dacă Jay susţine că partea mea în succesul nostru (ca şi în eşecurile noastre) a fost la fel de importantă ca şi a lui, adevărul e că timp de aproape o jumătate de secol el a fost pentru mine un mentor, un sfătuitor înţelept şi un prieten de nădejde şi îi voi fi întotdeauna recunoscător şi bucuros pentru că mi-a fost prieten.

Mentorii sunt păstrătorii unei tradiţii importante şi ai unor întâmplări care ne modelează viaţa. Aceste întâmplări sunt vitale pentru dezvoltarea noastră personală şi pentru realizarea scopurilor noastre. Printre multe alte daruri, bunica lui Bill Britt a devenit pentru el tocmai un astfel de mentor, pe când el avea doar şapte ani.

– Tatăl meu era alcoolic, explică Bill. Când era treaz era un om de treabă, dar când se îmbăta se schimba cu totul. Din cauza lui, familia noastră trăia într-un haos total. Nici nu mai încercam să ghicim ce putea să mai urmeze. Într-o duminică dimineaţa, la noi acasă a sosit bunica, purtând pălărie şi mânuşi. Bunica m-a luat de mână şi m-a dus la şcoala de duminică a bisericii metodiste din cartier.

–Vreau să-L cunoşti pe Domnul, mi-a zis ea, şi în acea zi am aflat pentru prima oară în viaţa mea despre celălalt Tată al meu, Tatăl din Ceruri, care mă iubea şi care avea să rămână pentru totdeauna prietenul şi mentorul meu.

Uneori, părinţii se dovedesc a fi cei mai eficienţi mentori ai noştri. Alteori însă, ei dau greş în această tentativă. Când tatăl lui Leonard Bernstein a fost criticat pentru că nu şi-a încurajat mai mult fiul pe vremea când acesta era încă un copil, el a replicat: „De unde era să ştiu eu că băiatul meu avea să devină Leonard Bernstein?" Dacă tatăl lui Bill Britt ar mai trăi astăzi, poate că şi el ar spune: „Dacă aş fi ştiut..." Acest om a eşuat în misiunea lui de mentor pentru fiul său. N-a ştiut să-i lase acestuia în urma lui decât durere şi deznădejde, o moştenire grea care l-a silit pe Bill să lupte din greu ca să scape de ea. Din fericire, bunica lui a intervenit şi l-a iniţiat pe nepotul ei în marea taină a credinţei creştine.

Mentorii ne transmit cunoştinţe pe care ne-ar fi foarte greu să le dobândim de unii singuri. Fără mentori, fiecare nouă generaţie ar trebui să reinventeze iar roata. Aristotel spunea odată: „Când ai de învăţat cum să faci un lucru, cea mai bună cale de a învăţa este să te apuci să-l faci." Este adevărat că învăţăm făcând, dar un mentor ne poate ajuta să nu repetăm aceleaşi greşeli pe care le-a făcut şi el înaintea noastră. Un mentor ne conduce paşii înaintea altora, ne dă o linie călăuzitoare şi înmulţeşte cunoştinţele noastre în domeniu cu propriile sale cunoştinţe.

Pe când avea opt ani, Francis Spellman, viitorul cardinal romano-catolic, obişnuia să-şi ajute tatăl în băcănia familiei. Într-o bună zi, tatăl său i-a dat tânărului Frank un sfat care a rămas pentru totdeauna întipărit în mintea acestuia:

–Fiule, i-a spus el, ai grijă să te însoţeşti întotdeauna cu oameni mai deştepţi decât tine! Apoi a adăugat (cu un surâs, sperăm noi): Şi să ştii că n-o să-ţi fie greu să-i găseşti.

„Tata lucra ca şef al unui atelier de reparaţii auto care ţinea de compania Montgomery Ward, îşi aminteşte Bill Britt. Muncea din greu, iar şefii săi îl respectau, dar, ori de câte ori tata pierdea bătălia cu sticla, compania era nevoită să-l mute într-un alt oraş, în speranţa că asta îl va ajuta să înceapă o nouă viaţă. Aşa încât, fiind mereu pe picior de plecare, în liceu am fost un elev foarte slab. În ultimul meu an de liceu locuiam în Dayton Beach, Florida. Lucram în fiecare seară până noaptea la unsprezece la benzinăria Sinclair's de pe Main Street, ca să aduc şi eu un ban în casă. Noaptea, când era sub influenţa alcoolului şi nu mai era el însuşi, tata venea după mine şi încerca să ia bani din casieria benzinăriei, aşa că trebuia să fiu tot timpul în gardă.

Tot timpul cât au durat acei ani grei de liceu, îşi aminteşte Bill cu un surâs, mama a fost o prezenţă constantă în viaţa mea, mereu tăcută şi iubitoare. Era întotdeauna lângă mine atunci când mă simţeam descurajat sau deprimat. Apoi, într-o noapte pe care n-am s-o uit cât oi trăi, când mă simţeam copleşit de toate problemele astea, m-am dus la mama şi i-am zis că vreau să renunţ la şcoală. În locul simpatiei şi înţelegerii la care mă aşteptasem, mama m-a privit în ochi şi mi-a spus imediat:

– Numai peste cadavrul meu!

Cred că asta a fost una dintre cele mai scurte, dar şi mai eficiente lecţii pe care le-am primit de la un mentor în toată tinereţea mea."

„Nu mai e nevoie să spun, adaugă Bill, că m-am dus mai departe la şcoală. N-aveam timp pentru sport sau pentru chestii cum ar fi concertele şi serile de dans. N-aveam timp nici să-mi fac prieteni şi, ceea ce e mai grav, n-am învăţat niciodată cum să învăţ. De fapt, în tot timpul celor patru ani de liceu, nu cred că mi s-a întâmplat vreodată să iau vreo carte sau vreun manual acasă. Dar am reuşit într-un fel sau altul să trec clasa şi în cele din urmă am absolvit liceul cu o diplomă.

Probabil că de aceea am fost atât de uimit mai târziu, în armată, când mi s-a spus că am fost selecţionat primul pentru Şcoala de Ofiţeri. Îmi doream foarte mult să citesc, dar nu ştiam nici măcar cum să citesc materia pentru examen, nu mai vorbesc de cum se scrie o lucrare teoretică. Am picat prima sesiune de examene şi eram sigur că urma să fiu eliminat din program. Dar într-o după-amiază am fost chemat în biroul căpitanului Schwartz, un ofiţer evreu care fusese rănit în Coreea. La data respectivă lucra ca îndrumător pentru clasa mea de la Şcoala de Ofiţeri.

– Cadet Britt, mi-a spus el, şi din vocea lui am ştiut că visul meu de a deveni ofiţer în armata Statelor Unite se încheiase, ai categoric stofă de ofiţer. Mie nu-mi venea să-mi cred urechilor. Eşti puternic din punct de vedere fizic, a mai spus el, şi ştii să-ţi atragi respectul celorlalţi. Eşti inteligent şi înveţi repede toate manevrele şi comenzile. Ai putea fi un foarte bun ofiţer al armatei SUA. Ai coeficientul de inteligenţă şi calităţile care se cer unui comandant, dar nu ştii să înveţi.

Eram atât de emoţionat, încât puteam să-mi aud inima cum bate. Acest om avea de gând să-mi mai acorde o şansă, pentru că nu vedea în mine studentul care eram, ci ofiţerul care puteam deveni. Îşi acordase timpul să-mi cunoască posibilităţile şi dorea să mă ajute să depăşesc o slăbiciune care altfel ar fi putut să mă tragă înapoi şi să mă facă să-mi ratez toată viaţa.

– Stai jos, fiule, mi-a zis el, trăgând un scaun în dreptul unui birou de metal. Ascultă aici la mine, să-ţi spun câteva secrete despre arta învăţatului. Mai întâi, când colegii tăi se duc la culcare, tu să rămâi treaz ca să citeşti şi să înnegreşti cu sublinieri şi adnotări cărţile alea. Doi, la fiecare materie îţi găseşti pe cineva care ştie

bine materia şi-l rogi să te ajute. Trei, îţi iei notiţe la toate materiile; când citeşti o carte, îţi notezi repede câteva cuvinte despre ea; când auzi de vreo carte, faci la fel. La fiecare lectură nouă, mai adaugi câteva lucruri pe care le-ai învăţat. Când auzi vreun profesor că citează o carte, dai fuga la bibliotecă, găseşti cartea şi o citeşti, şi apoi adaugi materialul la notiţele tale...

Timp de cincisprezece sau douăzeci de minute, căpitanul Schwartz mi-a explicat cum se învaţă. În atâţia ani de şcoală, nici un profesor nu şi-a dat osteneala să se uite mai îndeaproape la mine ca să vadă dacă nu cumva nu eram chiar atât de prost. De fapt, eram destul de inteligent, dar nu ştiam cum să-mi folosesc inteligenţa. După această lecţie pe care mi-a servit-o căpitanul Schwartz, notele mele au săltat de la 18 şi 20 din 100, la 90 şi 95. Am absolvit Şcoala de Ofiţeri cu onoruri, şi asta numai datorită acestui om care ştia mai multe decât mine despre tainele învăţăturii şi care îşi găsise timp să mă înveţe şi pe mine. Datorită căpitanului Schwartz, m-am numărat şi eu printre cei douăzeci şi trei de tineri care au absolvit. Când cineva crede în tine, acest simplu fapt devine cea mai puternică motivaţie din lume.

Mentorii ne învaţă ceea ce trebuie să ştim ca să avem succes în viaţă. Socrate, un mentor clasic, se vedea pe sine ca fiind „o moaşă care ajută mintea discipolilor săi să dea naştere cunoaşterii şi înţelepciunii". Imaginează-te pe tine însuţi pe cale de a da naştere unei idei, aşa cum o femeie gravidă, a cărei sarcină a ajuns la termen, este pe cale să dea naştere unui copil. Mentorul stă lângă tine şi te ajută să te relaxezi şi să respiri în timpul dureroaselor contracţii prin care treci cât timp visul tău se străduieşte să iasă la lumină. Tot mentorul este şi cel care îţi prinde visul nou-născut şi îl scoate spre viaţă. Apoi îţi aşază visul în braţe, zâmbeşte şi pleacă mai departe, să moşească un alt visător pe cale de a da naştere unui vis.

Cu patru sute de ani înainte de Hristos, Hipocrate, medicul grec şi părintele medicinei, descrie în felul următor munca sa de mentor faţă de tinerii săi învăţăcei întru medicină:

„Studenţii sunt ca un pământ gata de a fi lucrat, spune el, iar dascălii sunt cei care plantează sămânţa. Este datoria dascălului să vegheze ca sămânţa să fie pusă în pământ la vremea potrivită, pentru ca apoi studenţii silitori să poată îngriji recolta."

După ce războiul din Coreea a luat sfârşit, Bill Britt s-a întors acasă în Carolina de Nord şi s-a înscris ca student politehnist în cadrul armatei, la universitatea din statul respectiv. Acolo a cunoscut-o pe Peggy Garner, s-a îndrăgostit şi s-au căsătorit. Primul serviciu al lui Bill după ce a absolvit, a fost de secretar executiv la primăria din Raleigh, capitala statului Carolina de Nord.

– Şeful meu era Bill Carper, îşi aminteşte el. Acest om avea de administrat unul dintre cele mai mari oraşe din Sud, totuşi în fiecare zi mă chema în biroul lui, unde îl găseam stând în spatele unui birou imens, mă privea în ochi şi mă întreba cu glas tare:

– Ei, Bill băiete, ce-ai mai învăţat astăzi?

În scurtă vreme am ajuns să îmi pun singur această întrebare: ce am învăţat eu de la întrunirea consiliului municipal, sau din stenogramă? Ce informaţii noi am cules de la această întâlnire în hol cu un coleg cu care am stat de vorbă despre proiectul de buget? Bill Carper vroia să mă vadă reuşind ca gospodar al unui mare oraş. Era mentorul meu şi în fiecare zi îşi găsea în programul lui ultraîncărcat şi câteva minute ca să mă facă să gândesc, să analizez, să mă maturizez intelectual şi să-mi dezvolt darurile pe care le-am primit de la Dumnezeu.

Mentorii îi învaţă cele mai multe lucruri pe cei pe care îi iubesc cel mai mult. Sfântul Augustin spunea că a învăţa pe cineva ceva este un act de iubire, iar iubirea este cel mai bun sprijin pentru cel care învaţă. Nu ştiu cine a adăugat aceste cuvinte, dar pentru mine ele au fost întotdeauna o sursă de inspiraţie: „Cel ce te iubeşte cel mai mult te învaţă cel mai bine." O altă versiune a acestei idee deja clasice este una dintre cugetările preferate ale prietenilor mei: „Nimănui nu-i pasă cât de multe ştii, dacă nu ştie mai întâi că într-adevăr îţi pasă."

Gândeşte-te la acei oameni din viaţa ta care te-au iubit cel mai mult. Nu-i aşa că ei sunt în acelaşi timp şi oamenii de la care ai învăţat cele mai multe lucruri? Pentru Bill şi Peggy Britt, tatăl lui Peggy a fost tocmai un astfel de mentor în acei ani de început ai căsniciei lor.

– Din cauza tatălui meu, în casa noastră domneau teama şi o mare grijă pentru ziua de mâine, recunoaşte Bill astăzi, dar în familia lui Peggy am aflat ce înseamnă cu adevărat dragostea

unui tată. Tatăl ei, G.B. Garner, era proprietarul unui atelier de reparat frigidere din Raleigh. Când îl vedeai trecând pe stradă cu pantalonii lui lăbărţaţi şi cămaşa de lucru, te întrebai dacă omul ăsta a pus vreodată pe el un costum şi o cravată. Nu cheltuia niciodată bani pentru el, ci numai pentru familia lui. În casa Garner fiecare avea câte ceva de făcut, dar simţeai imediat iubirea care domnea peste tot în acea casă, care începea cu zâmbetul cald al domnului Garner şi învăluia în cele din urmă pe oricine le trecea pragul.

Îşi avea biroul chiar în casa în care locuia, aşa că zi şi noapte proprietarii de restaurante sau de băcănii puteau să-l sune ca să-i anunţe vreo urgenţă la sistemul lor de congelare. Domnul Garner era ca un doctor în gardă la domiciliu 24 de ore din douăzeci şi patru, gata oricând să-şi ia trusa cu scule, să sară în mica lui camionetă şi să plece în ajutorul celor care îl chemau. În timpul zilei, domnul Garner pleca singur să repare vreun congelator de carne sau un frigider pentru îngheţată, dar când asemenea apeluri de urgenţă soseau în timpul nopţii, întreaga familie se repezea la locurile cunoscute din camionetă şi mergeau cu el.

– Tatăl meu credea că membrii unei familii trebuie să fie împreună în fiecare seară, îşi aminteşte Peggy. Ni se părea tuturor perfect natural ca atunci când telefonul suna în timpul lui liber, să sărim cu toţii în vechitura pe care tata o folosea drept maşină şi să plecăm cu el, să-i ţinem uneltele şi să-i aducem răcoritoare să bea în timp ce lucra, iar apoi să ne luăm tot împreună şi răsplata, care însemna de obicei o oprire la magazinul de îngheţată, după ce ne terminam treaba.

– Dragostea domnului Graner pentru familia lui era uşor de văzut, ne spune Bill. Şi el, şi soţia lui, Hattie Mae, erau nişte oameni extraordinari, şi amândoi şi-au transmis dragostea mai departe către Peggy şi către mine. Acum şi noi încercăm să transmitem mai departe această dragoste către miile de copii de suflet pe care îi avem în această companie.

Mentorii au curajul să te înfrunte. Sfântul Augustin avea dreptate când spunea că învăţătura este uşurată de iubire, dar se întâmplă uneori să învăţăm lucruri importante şi de la oameni care nici măcar nu ne plac. La urma urmelor, confruntarea este uneori o

formă de iubire. Dacă cuiva chiar nu-i pasă deloc de tine, de ce oare şi-ar mai da osteneala să-ţi spună unde greşeşti şi ce trebuie să faci?

Acest lucru l-am învăţat de la un tânăr din compania noastră. Cu ani în urmă, mă aflam la o conferinţă la Rio, în faţa unei săli pline cu cei mai buni şi mai de succes distribuitori ai noştri. Pe vremea aceea eram cam nestăpânit şi umblam de colo colo prin încăpere, semănând mai degrabă cu generalul Patton decât cu generalul Schwarzkopf. După ce mi-am terminat prezentarea plină de entuziasm şi am invitat asistenţa să-mi pună întrebări, mulţimea a rămas îngrijorător de tăcută. Nimeni nu a spus nimic. În loc de asta, s-au mulţumit să aplaude politicos şi să privească în altă direcţie.

– Sunteţi siguri că nu aveţi nici o întrebare? am spus eu rotindu-mi ochii prin sală, în speranţa că se va găsi cineva care să iniţieze o rundă dinamică de întrebări şi răspunsuri. Dar nimeni nu a spus nimic. În cele din urmă, după o tăcere lungă şi stânjenitoare, un tânăr a spus încet:

– Nu aş îndrăzni niciodată să vă pun vreo întrebare.

Apoi s-a oprit, a înghiţit în sec de câteva ori, ca să-şi facă curaj, şi a continuat:

– Mi-ar fi teamă că înainte de a apuca să termin, mi-aţi da pantalonii jos şi aş ajunge în cele din urmă să stau în camera asta gol şi expus în faţa tuturor.

Fără să vreau şi fără ca măcar să-mi dau seama, mă purtam cu oamenii într-un mod care îi umilea. În loc să împărtăşesc informaţia, eu le-o aruncam drept în faţă. Oamenilor le era teamă să stea de vorbă cu mine, iar eu nu eram câtuşi de puţin conştient de puterea pe care o exercitam asupra lor. Fără să vreau, îi conduceam spre punctul în care nu le mai păsa cu adevărat dacă erau sau nu cinstiţi cu mine.

Această confruntare stânjenitoare pentru mine a avut loc acum mai bine de douăzeci de ani, dar încă îmi mai amintesc de ea ori de câte ori cineva îmi pune o întrebare. Acel tânăr mi-a schimbat întreaga viaţă înfruntându-mă o singură dată plin de curaj. Din acea zi am încercat să fiu mult mai înţelegător faţă de toţi cei care aveau vreo întrebare să-mi pună. Încerc de fiecare dată să-mi dau seama ce anume doreşte cu adevărat persoana respectivă şi de

unde i-a venit să-mi pună o asemenea întrebare, şi încerc să-mi formulez răspunsul într-un spirit de înţelegere şi iubire.

Mentorii se pun la dispoziţia celor care au nevoie de ei

Când l-am intervievat pentru această carte pe Greg Duncan, un alt distribuitor de succes de-al nostru, acesta mi-a relatat o întâmplare care m-a mişcat profund. Cred că veţi înţelege motivul pentru care ţin să vi-o împărtăşesc şi dumneavoastră. Povestea lui Greg m-a făcut să sper că am devenit mai bun.

– Eram într-o staţiune din Hawaii, i-a povestit Greg lui Steven Zeoli, directorul seriei de videocasete a capitalismului generos. Nu mai fusesem niciodată singur cu Rich DeVos până atunci. Lauri şi cu mine eram destul de recent veniţi în afacere şi îmi era cam jenă să-l rog pe acest om atât de ocupat să-mi acorde o întrevedere. Dar am auzit că în fiecare dimineaţă obişnuia să se plimbe singur pe plajă. Aşa că în prima dimineaţă după ce am ajuns în Hawaii m-am sculat la şapte, am alergat în jos pe scara hotelului şi am început să alerg pe nisip, în speranţa că o să îl întâlnesc pe Rich, dar nu l-am prins. A doua zi dimineaţă m-am sculat la şase, dar l-am ratat din nou. În cele din urmă m-am dat bătut, m-am dus în restaurantul hotelului, unde se servea micul dejun, şi mi-am luat nişte clătite cu banane şi sirop de cocos de la bufet şi m-am dus la o masă cu vedere spre ocean ca să mănânc singur. Deodată lângă masa mea a apărut chiar Rich în persoană, cu o farfurie de fructe în mână, privind în jos spre mine.

– Bună dimineaţa, Greg, mi-a spus el privindu-mă drept în ochi, şi am fost încântat să constat că şi-a amintit numele meu. Pot să mă aşez lângă tine?

– Nu aveam decât douăzeci şi opt de ani, Lauri şi cu mine abia intraserăm în afaceri şi nu exista nici un motiv pentru ca Rich să mă ţină minte, dar iată că a făcut-o. Aveam atâtea întrebări de pus despre afacere şi abia aşteptam să-l aud pe Rich DeVos răspunzându-mi la ele. Dar în loc de asta, el m-a lăsat pe mine să vorbesc. Am mâncat împreună timp de patruzeci şi cinci de minute şi abia dacă a spus vreun cuvânt. În schimb mi-a pus o întrebare

scurtă, apoi alta, şi alta, şi alta, până când am descoperit că-mi găsisem singur răspuns la toate întrebările. Am învăţat atunci de la el că cei mai buni conducători sunt în primul rând buni ascultători şi că cei mai buni mentori sunt cei care ştiu să pună întrebări, nu cei care ştiu să răspundă la ele.

În ziua aceea, înainte de a pleca, Rich mi-a dat un sfat pe care nu-l voi uita niciodată.

– Cel mai rău lucru care ţi se poate întâmpla când ajungi să-ţi împlineşti visele la o vârstă atât de fragedă ca a ta, e să ajungi să te complaci în situaţia dată şi să nu mai evoluezi.

Rich mi-a sădit atunci în inimă nişte vise despre cum aş putea să am o influenţă bună asupra oamenilor, dar mi-au trebuit vreo doi ani ca să-mi dau seama că erau măcar posibile.

– Când un vis ţi se îndeplineşte, m-a sfătuit el, întotdeauna să-l înlocuieşti imediat cu unul mai îndrăzneţ. Căci acele vise măreţe sunt cele care te vor menţine în priză şi îţi voi păstra entuziasmul intact pentru tot restul vieţii tale.

După ce şi-a învăţat lecţia de la mentorul său din Coreea, Britt a devenit la rândul lui unul dintre cei mai mari mentori din istoria companiei noastre. Reţeaua de distribuţie Britt se întinde de la Britt Plaza din Durham, Carolina de Nord, în fiecare stat al ţării şi în zeci de alte ţări din întreaga lume. El şi Peggy au început cu o simplă valiză de prezentare cu produse în valoare de numai douăzeci şi cinci de dolari. Cu timpul, tocmai pentru că au reuşit să-şi dezvolte calităţile de mentori, au fost în stare să mobilizeze sute, apoi mii şi apoi zeci de mii de oameni în afacere.

Bill Britt îşi etichetează stilul personal de mentor drept „putere paternă".

– În această afacere, explică el, putem numi ceea ce facem noi „putere paternă şi maternă". Noi, „taţii şi mamele" din vârful piramidei, trebuie să învăţăm cum să ne îngrijim „fiii şi fiicele" de la baza acesteia. Şi, ca orice părinţi buni, ne bucurăm când aceştia cresc mari, când devin egalii noştri sau când reuşesc să se descurce mai bine decât am făcut-o noi vreodată.

– Trebuie să ţinem minte, adaugă Bill, asemeni părinţilor naturali, că influenţa noastră trece de la o generaţie la alta. În cartea Exodului din Vechiul Testament, Moise ne aminteşte că nu ne oferim dragostea numai copiilor noştri, ci pentru patru

generaţii care vor urma. Când noi le arătăm dragostea noastră „fiilor şi fiicelor" cărora le suntem mentori şi le arătăm exemplul nostru de dragoste, aceştia îşi vor arăta la rândul lor dragostea faţă de proprii lor „copii". Iar noi rămânem în umbră şi privim cu uimire cum „nepoţii" şi „strănepoţii" noştri din această companie continuă să ofere dragoste, aşa cum le-am oferit-o şi noi „părinţilor" lor înaintea lor, şi să reuşească în afacere mai bine decât în cele mai îndrăzneţe vise ale noastre.

Pentru cei mai mulţi dintre noi, părinţii sunt primii noştri mentori în viaţă. Ceea ce ne transmit ei nouă transmitem şi noi mai departe copiilor noştri şi, prin ei, nepoţilor noştri şi generaţiilor care vor veni.

Tatăl lui Stan Evans era fermier. Stan consideră că talentul tatălui său ca mentor este principalul motiv pentru succesul de mai târziu al fiului său în afaceri.

– Fermierii făceau schimb de maşini şi unelte între ei, îşi aminteşte el. Vecinii noştri veneau să împrumute semănătoarea tatei când era sezonul de semănat, iar noi la rândul nostru împrumutam combina vecinilor când venea vremea să strângem recolta. Uneori, ei ne dădeau înapoi semănătoarea tatei ruginită, stricată sau fără combustibil. Dar când tata dădea înapoi maşina pe care o împrumutase, aceasta era întotdeauna într-o stare mai bună decât atunci când o luase.

– Nu e deajuns să fii drept, fiule, îmi spunea el, ci trebuie să fii generos. Iar vecinii tăi nu vor uita niciodată acest lucru.

Dacă vreo maşină pe care o împrumutase ajungea la tata stricată, el o repara. Dacă avea nevoie de vreun reglaj sau de vreo ajustare, tata o examina atent şi făcea ce era de făcut. Dacă se întâmpla să fie uzată cureaua de transmisie, tata o înlocuia. Dacă un cauciuc era spart, tata îi punea unul nou. Bineînţeles că această generozitate pe care şi-o impunea singur îl costa, dar cu timpul s-a dovedit că i-a adus o dobândă înzecită.

– Când mă ofer să le plătesc oamenilor pentru dreptul de a folosi maşinile lor, ei întotdeauna spun „nu" la început. Aşa că mie mi se pare că, dacă le repar utilajul, îi pun combustibil şi îl curăţ înainte de a-l da înapoi, ăsta e un mod de a spune „mulţumesc". Poate că alţii s-ar mulţumi să-l mai ungă pe ici, pe colo, sau să spele puţin noroiul, dar eu vreau ca oamenii care

şi-au riscat bunul împrumutându-mi-l mie să-şi aducă aminte că l-au primit înapoi într-o stare mai bună decât era când mi l-au dat. În felul acesta, dacă mai am nevoie să-l împrumut şi altă dată, n-or să stea pe gânduri.

– Prin exemplul lui, îşi aminteşte Stan cu recunoştinţă, tata m-a învăţat să mă gândesc la sentimentele celuilalt. Să mă port cu ceilalţi aşa cum aş vrea să se poarte şi ei cu mine. Am încercat să transmit această regulă mai departe familiei mele şi oamenilor din această companie. Şi rezultatele au fost profitabile pentru toţi.

Bernice Hansen ne-a demonstrat puterea ei „maternă", mie şi lui Jay, încă din 1950, când Walter Bass, sponsorul lui Bernice, şi cu mine, am mers cu maşina până la casa ei din Cuyahoga Falls, Ohio, ca să discutăm cu ea şi cu soţul ei Fred despre punerea în vânzare a produselor Nutrilite. Pe vremea aceea preşedintele SUA era Harry Truman, salariul minim era de numai şaptezeci şi cinci de cenţi ora, iar când Bernice s-a alăturat companiei noastre de prieteni *Good Night, Irene* era cel mai popular şlagăr din America.

După moartea soţului ei, Bernice Hansen a ajuns să pună pe picioare una dintre cele mai mari reţele de distribuţie ale noastre în America şi în cincizeci şi două de ţări din toată lumea. Pentru ea, Jay şi cu mine am fost întotdeauna „băieţii" şi nimic mai mult. Zâmbetul ei contagios şi puternic, prezenţa ei iubitoare au fost extrem de importante pentru noi de-a lungul anilor. Mereu entuziastă şi dornică să se bucure de viaţă, Bernice s-a căsătorit în 1987 cu dr. Ralph Gilbert, un oftalmolog pensionar. De nenumărate ori în cursul ultimelor patru decenii sfaturile şi părerile primite de la Bernice Hansen-Gilbert ne-au ajutat pe Jay şi pe mine să înţelegem mai bine lucrurile şi să ne orientăm spre noi direcţii. Iar noi, la rândul nostru, am făcut tot ce ne-a stat în putere ca să transmitem şi altora ceea ce Bernice şi alţii ca ea ne-au transmis nouă.

Şi Joe şi Helyne Victor au demonstrat puteri părinteşti în propria lor familie şi în întreaga lor carieră în afaceri. Joe era lăptar în micul orăşel Cuyahoga Falls din Ohio când Fred şi Bernice Hansen s-au mutat în oraş, aducând cu ei visul meu şi al lui Jay de a construi Amway printr-o reţea independentă de distribuitori care să aibă fiecare propria sa afacere. Fred Hansen, care era bărbier, a luat visul de la Walter Bass, care i l-a împărtăşit

pe când stătea în scaunul de bărbierit al lui Fred din Ada, Michigan. La rândul său, Fred l-a trecut mai departe lui Joe şi Helyne Victor din Cuyahoga Falls. Iar familia Victor, la rândul său, l-au transmis fiilor şi nurorilor lor, Jody şi Kathy Victor şi Ron şi Debra Victor.

– Îmi amintesc şi acum ziua când ai livrat prima încărcătură de Frisk la casa noastră din Cuyahoga Falls, mi-a spus de curând Jody. Aveam unsprezece ani pe atunci. M-ai angajat ca să lipesc etichetele acelui prim produs Amway şi m-ai plătit cu cinci cenţi sticla. Noaptea, când eram deja în pat, te-am ascultat cum discutai despre acel prim proiect cu părinţii mei, cu familia Hansen şi cu familia Dutts. Nu eram decât un copil pe atunci, a mai adăugat el, dar visul începuse deja să pună stăpânire şi pe mine.

La început, mica noastră fabrică era amplasată în Ada, Michigan, iar primul nostru grup de distribuitori independenţi se afla în Cuyahoga Falls, Ohio. Când afacerea a început să se dezvolte, Helyne Victor a tăiat în două masa de cireş din sufragerie ca să facă din ea două birouri, unul pentru Joe şi celălalt pentru ea însăşi. Acum familia Victor a înlocuit vechiul birou-sufragerie de acum treizeci şi doi de ani cu un complex modern de birouri şi săli de conferinţă. Cei doi membri mai în vârstă ai familiei au făcut parte din primul grup de pionieri, care au semnat planul pilot de distribuţie şi care au transmis visul mai departe copiilor lor. Şi se pare că şi-au învăţat bine copii. Astăzi, Jody şi Kathy, Ron şi Debra, au propriile lor afaceri care se întind în toată ţara şi în toată lumea. Acum, Jody Victor i s-a alăturat tatălui său la cel mai înalt nivel de conducere din compania noastră.

– Trăiam într-o casă foarte mică din Cuyahoga Falls, îşi aminteşte Jody. Nu aveam sufragerie, pentru că aceasta fusese transformată în birou pentru tata. În copilărie, am avut ocazia să văd mii de oameni din toate păturile sociale trecându-ne pragul. Mi se părea grozav de incitant. În faţa ochilor mei tineri, vedeam cum oameni la început negativi începeau să gândească pozitiv, cum cei care nu produseseră niciodată deveneau producători, cum cei deprimaţi şi disperaţi îşi vedeau speranţele renăscând.

– Şi de ce toate acestea? mai adaugă Jody ridicându-se brusc de pe scaun şi începând să se plimbe plin de entuziasm prin încăpere. Pentru că eroul meu, mentorul şi tatăl meu credea în aceşti oameni. Avea o capacitate incredibilă de a le arăta celorlalţi

compasiunea sa. Era pur şi simplu contagios. Oamenii se schimbau peste noapte. Iar eu aveam norocul de sta acolo, pe un scăunel, şi de a urmări toate acestea pentru a învăţa şi a mă lăsa schimbat la rândul meu. Mulţumesc, tată! mai adaugă el. Iar eu alătur mulţumirile mele tuturor membrilor familiei Victor, celor în vârstă cât şi celor tineri, precum şi altor nenumăraţi oameni, pe care nu i-am menţionat aici, şi care, prin munca lor generoasă şi lipsită de egoism, în compania noastră sau în casele, şcolile şi bisericile din întreaga lume, au schimbat în bine vieţile a milioane de oameni pentru totdeauna!

Fraţii şi surorile au de asemenea puterea de a transmite vise şi de a inspira şi informa pe cel care le nutreşte. Bill Britt a avut bucuria de a-l vedea pe propriul său frate intrând în afacere şi reuşind la rândul său. „Peg şi cu mine suntem foarte mândri de fratele meu, Bobby, şi de soţia sa, Mitzi, ne-a spus de curând Bill. Nu vă puteţi imagina ce bine te simţi când îi vezi pe cei la care ţii cel mai mult pe lume atingând un nivel de performanţe la care nici n-au visat vreodată!"

După ce şi-au înfiinţat propria lor afacere de vânzări, Greg şi Lauri Duncan au transmis visul mai departe către fratele lui Greg, Brad. „Ceea ce ne-a transmis nouă Greg a fost mai mult decât o afacere, îşi aminteşte Brad. Pentru soţia mea, Julie, şi pentru mine, Greg şi Lauri au fost în acelaşi timp exemple de urmat şi mentori. Căsătoria şi familia lor erau întocmai aşa cum ne doream să fie şi ale noastre. La biserică şi în comunitatea în care trăiesc, ei reprezintă genul de valori după care dorim şi noi să ne conducem vieţile."

Brad şi Julie Duncan sunt încă noi în această afacere, dar au ajuns deja mai departe decât alţii care au de două ori vârsta şi experienţa lor. „Şi, deşi am muncit din greu, recunoaşte Brad, nu am fi reuşit niciodată dacă n-ar fi fost Greg şi Lauri care să ne inspire şi să ne arate cum să procedăm."

La rândul lor, Brad şi Julie Duncan i-au sponsorizat pe părinţii lui Julie, Bob şi Louise Eckard, care au reuşit să-şi pună pe picioare propria lor companie de distribuţie, şi pe tatăl lui Greg şi Brad, David Duncan, un alt membru de succes în afacerea noastră şi într-o serie de alte afaceri personale.

– Toată viaţa mea am fost un liber întreprinzător, mărturiseşte bătrânul Duncan. Am fost proprietarul unor companii de leasing

şi am avut afaceri în domeniul construcţiilor, dar acest vis anume li-l datorez copiilor mei.

David şi soţia sa, Darlene, au sponsorizat la rândul lor intrarea celui de al treilea fiu, Dru, în compania noastră de prieteni. Acum, întreaga familie a atins niveluri înalte de realizări în cadrul Amway.

Putere paternă. Putere maternă. Puterea fraţilor şi a surorilor, a fiilor şi a fiicelor. Fiecare dintre noi avem puterea de a influenţa pe cineva din imediata noastră apropiere şi prin această influenţă unică să ajutăm la schimbarea în bine a lumii întregi.

– Când te căsătoreşti şi ai copii, ne aminteşte Bill Britt, nu ai de-a face numai cu acei copii, ci şi cu copiii lor, şi cu copiii copiilor lor. Orice i-ai învăţa, bun sau rău, este transmis mai departe din generaţie în generaţie. Când eşti un mentor pe lângă copiii tăi, exerciţi o influenţă profundă şi durabilă şi asupra nepoţilor tăi, şi a strănepoţilor, şi a generaţiilor ce vor urma. Asta este ceea ce a făcut Iisus, încheie Bill cu un zâmbet. El nu a sponsorizat decât doisprezece oameni, dar a fost un mentor bun şi acum are peste un miliard şi jumătate de oameni în grupul lui.

Iisus ca mentor

În Noul Testament, cuvântul *Învăţător* este menţionat de cincizeci şi opt de ori, mai mult de jumătate dintre acestea fiind cu referire la Hristos. Am căutat originea grecească a cuvântului „a învăţa" şi am găsit un cuvânt minunat şi cu sensuri profunde, care înseamnă „a instrui, a demonstra, a informa despre, a dovedi şi a arăta". Atât discipolii Săi cât şi duşmanii, îl vedeau pe Iisus ca pe un învăţător care stăpânea la perfecţie toate aceste domenii. Iisus S-a implicat în învăţarea celorlalţi în public, dar şi în particular, iar scopul Său final era ca cei pe care El îi învăţa să transmită mai departe ceea ce învăţaseră.

Asemeni sergentului lui Bill din Coreea, şi Iisus a schimbat adesea vieţile oamenilor după numai o singură întâlnire scurtă. Vă amintiţi episodul din Noul Testament despre femeia adulteră? O mulţime de bărbaţi mânioşi, dar nu tocmai sinceri, au azvârlit-o la picioarele lui Iisus. Puţin le păsa lor de moralitatea femeii. Ceea ce urmăreau ei de fapt era să-L încurce pe Învăţător. Legea

Vechiului Testament era clară. Când cineva este prins asupra faptului în timp ce comite păcatul preacurviei, acela trebuie omorât cu pietre. Iisus urma să fie astfel pus să aleagă între ascultarea vechii legi şi viaţa tinerei femei.

Găseşte-ţi un mentor care să te asculte. Înconjurat de mulţimea gălăgioasă, Iisus nu a spus nimic la început. Aceasta este prima lecţie pe care trebuie să o învăţăm despre mentori. De obicei, cei mai demni de încredere sunt cei care nu se grăbesc să dea sfaturi. Cei care îşi fac timp să te asculte până la capăt îţi vor da invariabil cele mai bune sfaturi, în cazul în care îţi vor da vreun sfat.

În loc să vorbească, Iisus S-a aşezat pe jos şi a început să scrie ceva cu degetul în nisip. Nici până în ziua de azi nu se ştie ce anume a scris El atunci. În filmul de-acum clasic al lui Cecil B. DeMille, *Regele Regilor*, Iisus scrie lista păcatelor comise de acei bărbaţi atât de indignaţi şi plini de ei care se adunaseră în jurul lui, în mulţime. Tot ce ştim însă cu certitudine e că Iisus S-a oprit să asculte, să Se gândească, să Se roage, să lase spiritele încinse să se calmeze şi să se orienteze înainte de a începe.

Găseşte-ţi un mentor care pune întrebări. După o lungă pauză, Iisus a ridicat ochii şi a văzut pietrele pe care aceştia le ţineau strâns în mâini. Bărbaţii aceia veniseră pregătiţi să execute imediat sentinţa de condamnare la moarte. Iisus însă a ignorat întrebările lor şi a pus în schimb una a Lui. „Cel fără de păcat dintre voi să arunce cel dintâi piatra asupra ei."

De fapt, aceasta era efectiv o întrebare. „S-ar putea ca femeia să fie vinovată, dădea El de înţeles, dar care dintre voi nu este vinovat de acelaşi păcat?" Se pare că această întrebare i-a făcut să se oprească. Acesta este un alt semn după care poate fi recunoscut un bun mentor. Cel care ştie *ce* şi *când* să întrebe te ajută mult mai mult decât cel care se repede să-ţi răspundă.

Bărbaţii au lăsat pietrele să cadă una câte una şi au plecat, până când femeia a rămas singură cu Iisus şi ucenicii Săi. Şi încă o dată, Iisus a pus o întrebare, de data asta către tânăra femeie îngrozită, care zăcea la picioarele Lui.

„Femeie, unde sunt cei ce te-au pârât? Nu te-a osândit nici unul?" a întrebat-o El liniştit. Atunci ea a ridicat încet capul din ţărâna unde zăcea ghemuită şi nu i-a venit să-şi creadă ochilor.

Persecutorii ei dispăruseră. I se acordase o a doua şansă. „Nici unul, Doamne", a răspuns ea. „Nu te osândesc nici Eu" i-a spus atunci Iisus cu blândeţe. Şi apoi, aproape ca şi cum abia atunci s-ar fi gândit la asta – şi în mod sigur, nu ca o condamnare sau ca o judecată – a adăugat aceste cuvinte încărcate de speranţă: „Mergi de-acum şi să nu mai păcătuieşti."

Găseşte-ţi un mentor care să-ţi dea sfaturi bune. În cele din urmă, mentorul a rostit doar câteva cuvinte scurte pline de înţelepciune. Ce credeţi oare că încerca Iisus să-i spună sărmanei femei prăbuşite la picioarele Lui? Doar îi spusese deja că n-o condamnă. O sfătuia să nu mai păcătuiască, dar nu credeţi oare că femeia ajunsese deja şi singură la concluzia asta? Cum zăcea acolo, înconjurată de cei care-i doreau moartea, vă imaginaţi cam ce putea să gândească: „Doamne, dacă scap din chestia asta, n-o să-mi mai asum niciodată un asemenea risc."

Cuvintele lui Iisus erau cuvinte ale speranţei. El ştia cât de greu avea să-i fie să se desprindă de viaţa pe care o dusese până atunci. Aşa că atunci când i-a zis: „Mergi de-acum şi să nu mai păcătuieşti", El îi transmitea de fapt speranţa că putea şi avea să reuşească în ceea ce îşi propusese deja în mintea ei să facă.

Găseşte-ţi un mentor ale cărui sfaturi să vină din dragoste. Cuvintele lui Iisus erau răspunsul la adevărata întrebare pe care femeia şi-o punea în sinea ei: „Pot eu oare să mă schimb? Se poate ca acest coşmar să se sfârşească vreodată? Există cu adevărat vreo speranţă pentru mine?" „Da", este mesajul transmis prin răspunsul Lui. „Poţi să o faci." Cuvintele Lui, „Mergi de-acum şi să nu mai păcătuieşti", pot suna la prima vedere ca o condamnare. Dar întoarceţi-vă înapoi în timp şi ascultaţi-le aşa cum trebuie să le fi ascultat ea.

Este vorba aici de un Învăţător înţelept şi plin de iubire, a cărui faimă s-a răspândit în întreaga lume. Replica Lui începe cu cuvintele: „Nu te osândesc nici Eu" şi îşi încheie sfatul cu „Mergi de-acum şi să nu mai păcătuieşti". Sunt convins că în ziua aceea ea a înţeles aceste cuvinte ca pe nişte vorbe pline de speranţă şi de promisiuni. A fost iertată. Va reuşi. Acum poate pleca să-şi înceapă noua viaţă cu binecuvântarea Lui. Dragostea pe care a simţit-o din partea lui Iisus în acea zi trebuie că i-a schimbat viaţa pentru

totdeauna. Dragostea este testul suprem al unui bun mentor. Căci, după cum spun adesea prietenii mei din Amway, „Nimănui nu-i pasă cât de multe ştii, dacă nu ştie mai întâi că îţi pasă."

David Taylor şi-a început propria afacere pe când mai juca încă pe post de extremă stânga de atac la echipa Baltimore Colts.

– Mulţi au râs de mine şi s-au îndoit că aş putea reuşi în afaceri pe cont propriu, îşi aminteşte Dave. Primele mele încercări de a prezenta un proiect convingător celorlalţi au fost descurajatoare. De multe ori m-am gândit chiar să renunţ. Apoi am participat la o întrunire de grup unde mi-am întâlnit mentorii, pe Rex Renfrow şi pe Bill Britt. Ei mi-au spus că ţin la mine, îşi aminteşte Dave. Mi-au spus că aveau încredere în mine şi că erau mândri de mine.

Am fost şocat, mai spune el. Jucasem fotbal atâţia ani, dar când Mean John Green m-a trântit la pământ, nu mi-a întins mâna să mă ajute să mă ridic, nu m-a bătut pe umăr şi nu mi-a zis „Omule, ţin la tine". Mai degrabă m-ar fi scuipat şi ar fi trecut mai departe. Dar mentorii mei din această afacere ţineau unii la alţii şi îmi ofereau şi mie din dragostea lor. Sfatul lor era important, dar dragostea lor a fost cea care m-a ajutat să merg mai departe în acele luni grele de la început."

Fereşte-te de mentorii care nu sunt demni de încredere

Vă mai amintiţi de numele lui Jim Jones? În octombrie 1978, din Jonestown, Guyana, se răspândea în întreaga lume o ştire şocantă şi dureroasă. Din motive pe care încă nu le înţelegem, „Reverendul" Jim Jones şi aproape o mie de acoliţi ai săi din secta Templul Poporului au luat (sau au fost „ajutaţi" să ia) o Kool-Aid otrăvit, într-un macabru ceremonial al morţii. Acele prime imagini ale trupurilor umflate zăcând în junglă îmi vor rămâne pe veci întipărite în minte. Povestea lui Jim Jones şi a discipolilor săi nevinovaţi va rămâne pentru totdeauna un avertisment împotriva mentorilor nedemni şi un teribil exemplu în legătură cu consecinţele nefaste pe care le pot suporta cei care se încred în ei.

Un mentor de încredere nu va abuza de timpul tău. Jim Jones îşi ţinea acoliţii într-o permanentă stare de epuizare. Înainte ca Templul Poporului să se mute la Jonestown, secta funcţionase în cartierul Tenderloin din San Francisco. Jones şi adepţii săi munceau zi şi noapte ca să-i ajute pe cei nevoiaşi, pe cei singuri, pe şomeri, pe cei dependenţi de droguri, pe foştii puşcăriaşi, pe bătrâni şi pe înapoiaţii mintal. În fiecare săptămână serveau mii de mese gratuite celor înfometaţi din vecinătate.

Cu cât munceau mai mult şi mai greu, cu atât erau mai extenuaţi. Pe atunci nimeni nu bănuia acest lucru, dar extenuarea era unul dintre scopurile pe care Jones le urmărea la oamenii săi. Când eşti extenuat – chiar dacă ai ajuns aici servind o cauză bună – îţi pierzi capacitatea de a gândi, de a lua decizii înţelepte, de a te proteja pe tine însuţi şi pe cei pe care îi iubeşti. Dacă un mentor de forţează dincolo de limitele tale, dacă te simţi din ce în ce mai extenuat, ai grijă!

Un mentor bun te va încuraja întotdeauna să te menţii în formă din punct de vedere fizic, dar şi psihic. Te laudă atunci când munceşti din greu, dar îţi atrage atenţia atunci când te forţezi mai mult decât poţi duce şi te ajută să-ţi recapeţi controlul asupra propriei tale vieţi.

Un mentor demn de încredere nu va abuza de banii tăi. Jones ştia foarte bine cât de puţin timp au la dispoziţie oamenii ocupaţi pentru a-şi achita chitanţele şi a-şi echilibra situaţia financiară. Ştia de asemeni cât de mulţi oameni nu pot sau nici măcar nu încearcă să-şi echilibreze finanţele. Aşa încât a sugerat ca toţi banii şi toate economiile să fie trecute pe numele bisericii. „Pentru binele lor", el a cerut ca toate cărţile de credit, actele de ipotecare şi chiar cecurile de economii şi pachetele de acţiuni ale adepţilor sectei să fie trecute pe numele său. Prin aceasta, inevitabil, a ajuns să le controleze în totalitate banii şi deci vieţile. Dacă un mentor manifestă dorinţa de a-ţi controla banii, dacă descoperi că te înşeală sau că îşi însuşeşte fie şi numai temporar ceva ce îţi aparţine, ai grijă!

Un mentor bun te va ajuta să dobândeşti controlul asupra propriei tale situaţii financiare, dar va insista întotdeauna să iei singur deciziile finale referitoare la bani. Te va ajuta să-ţi obţii

independenţa financiară şi nu va profita niciodată de banii tăi, nici nu va încerca să se folosească de ei pentru propriile sale interese.

Un mentor demn de încredere nu va abuza de disciplină. Mult prea mulţi oameni preferă să nu ia singuri hotărâri în ceea ce îi priveşte. În loc de asta, preferă să lase alte persoane, mai puternice, să hotărască în locul lor. Jones a profitat din plin de această slăbiciune omenească. Nu numai că le cerea discipolilor săi să accepte orbeşte versiunea lui despre bine şi rău, dar a şi instituit pedepse pentru cei care greşeau, care pedepse includeau şi abuzul verbal şi fizic, în particular sau în public. Ţipa la ei, îi umilea, îi pălmuia şi îi punea să se pălmuiască unii pe alţii. Cu timpul, palmele s-au transformat în bătăi. Oamenii trăiau într-o permanentă stare de teroare. Dacă un mentor te umileşte în public, dacă abuzează de tine, fizic sau verbal, în orice mod, atunci ai grijă!

Un mentor bun niciodată n-o să te umilească, nici fizic, nici verbal. Dacă vreodată, din greşeală, te pune într-o situaţie stânjenitoare, atunci o să-şi ceară imediat scuze. Mentorii demni de încredere se străduiesc să te ajute să te ridici, nu să te prăbuşeşti la pământ. Scopul urmărit de ei e să te ajute să devii independent. Ca atare, aceştia vor dori ca în cele din urmă tu să ajungi să depinzi doar de tine însuţi, nu de ei.

Un mentor demn de încredere nu va abuza sexual de tine. Jones avea un mod foarte subtil de a folosi sexualitatea pentru a-şi conduce adepţii pe căi greşite. De exemplu, începea prin a arăta simpatie unei femei al cărei soţ o trata rău, dăruindu-i mângâierea şi grija de care aceasta avea nevoie. Pe măsură însă ce încrederea ei în el devenea tot mai puternică şi mai de neclintit, „Reverendul" profita ca să obţină avantaje sexuale de pe urma acestei încrederi. Dacă un mentor îţi face avansuri de natură sexuală şi încearcă să se folosească de puterea pe care o are asupra ta într-un anumit moment al vieţii tale, pentru a obţine favoruri sexuale, atunci ai grijă!

Un mentor demn de încredere n-o să încerce niciodată să se folosească de tine sau să abuzeze de tine sexual. Dimpotrivă, el se va comporta întotdeauna profesional, pentru că ştie că eşti vulnerabil în acel moment şi nu va încerca niciodată să profite de vulnerabilitatea ta.

Un mentor demn de încredere nu va abuza de intimitatea ta. Jim Jones era un maestru în arta manipulării. Cu timpul, a reuşit să câştige încrederea fiecăruia dintre adepţii săi în parte. Ţinea minte numele fiecăruia şi îi striga pe toţi pe numele mic. Se întâlnea cu fiecare în particular şi se folosea cu o adevărată plăcere de bârfă, de jumătăţi de adevăruri şi de minciuni pentru a băga zâzanie între prieteni şi pentru a distruge relaţii mai vechi. Scopul urmărit de acest om era ca nimeni să nu mai aibă încredere decât numai şi numai în el. Drept urmare şi-a pus acoliţii să se izoleze de prietenii şi de familiile lor care nu făceau parte din Templul Poporului. Apoi s-a apucat să-i izoleze pe unii de alţii. Dacă vezi că mentorul tău încearcă să distrugă relaţiile interumane în care eşti implicat, dacă îţi cere să nu ai încredere decât numai şi numai în el, atunci e cazul să te păzeşti!

Un mentor bun apreciază şi te ajută să-ţi întăreşti relaţia cu soţul sau soţia ta, cu copiii tăi şi cu prietenii. De fapt, îţi va aminti tot timpul că este mult mai important să reuşeşti în aceste relaţii decât să câştigi un milion de dolari.

Un mentor demn de încredere nu va face abuz de autoritate. De la bun început, Jones s-a străduit să distrugă încrederea adepţilor săi în toţi cei care reprezentaseră imaginea autorităţii în viaţa lor de până atunci. Le-a arătat că părinţii lor nu erau demni de încredere şi i-a încurajat să înceteze de a mai vorbească la telefon cu familiile lor sau să le scrie. A luat în bătaie de joc fostele lor convingeri religioase şi ideile importante care îi călăuziseră încă din copilărie. A luat în râs cărţile şi bibliotecile (cu excepţia, bineînţeles, a acelor cărţi pe care le recomanda el însuşi) şi nu le-a îngăduit niciodată să-i pună la îndoială autoritatea. A refuzat, de asemenea, să răspundă cinstit la întrebările lor. Dacă un mentor refuză să-ţi răspundă la vreo întrebare pe care i-o pui, sau dacă încearcă să-ţi taie accesul la surse de informaţie din exterior, ai grijă!

Un mentor demn de încredere îţi va răspunde întotdeauna deschis la orice întrebare i-ai pune. Nu numai că nu se va simţi ameninţat de întrebările tale, dar va face tot ce-i stă în putinţă ca să-ţi răspundă cinstit, direct şi complet. Pe de altă parte, mentorii în care poţi să ai încredere te vor respecta pe tine şi îţi vor respecta

valorile, convingerile spirituale, tradiţiile. Poate că îţi vor împărtăşi din experienţa lor, şi atunci tu vei hotărî cum să reacţionezi, dar niciodată nu îţi vor minimaliza convingerile şi nu te vor lua în râs din cauza acestora.

Un mentor bun întotdeauna evoluează

În 1927, Charles Mayo scria: „Cel mai sigur lucru pentru un pacient e să încapă pe mâinile unui medic angajat în predarea medicinei. Pentru a putea preda medicina, un medic trebuie să rămână permanent student." Oamenii care reuşesc în viaţă şi în afaceri nu încetează niciodată să evolueze. Ceea ce îi face să fie nişte mentori valoroşi e tocmai faptul că şi ei la rândul lor se îndreaptă spre ceilalţi pentru a învăţa. Chiar dacă au calităţi şi experienţe diferite, sunt uniţi între ei prin aceeaşi Regulă de Aur: „Iubeşte-L pe Domnul Dumnezeul tău şi iubeşte-l pe aproapele tău ca pe tine însuţi." Iubirea înseamnă evoluţie. Acesta este secretul oricărui mentor de succes, şi acesta este şi secretul capitalismului generos, oriunde şi oricând este el pus în practică. Şi acesta este de asemenea secretul împlinirii personale şi al succesului financiar.

Poate că Bill Britt nu a primit acest gen de dragoste de la propriul lui tată alcoolic, dar puterea dragostei de a-l transforma pe om i-a fost dovedită de către bunicul său, pe vremea când era încă doar un copil. Bill încă îşi mai aminteşte de ziua aceea în care iubirea l-a luat în braţe, i-a şters lacrimile şi i-a dat speranţa că, într-o bună zi, într-un fel sau altul lucrurile vor merge din nou bine.

– Ferma bunicului meu era chiar la ieşirea din Kington, Carolina de Nord, îşi aminteşte Bill. Încă mai am în faţa ochilor casa mică de cărămidă, cu veranda mare de jur împrejur şi scaunul balansoar al bunicului aşezat la locul de onoare ca un tron. Aşezat în scaunul acela, tataie putea să vadă peste grădina de legume şi peste afumătoare până departe, unde se întindeau lanul de tutun şi pajiştile verzi, unde vitele păşteau cuminţi pe malul unui pârâu liniştit.

Prima mea amintire despre tataie, care a fost şi primul bărbat din viaţa mea pe care să îl pot numi mentor, datează de pe când aveam doar vreo trei-patru ani. Mi-o amintesc încă pe bunica seara

la fermă cum se tot învârtea prin bucătărie, unde cocea plăcinte sau călca rufe cu unul dintre cele cinci sau şase fiare de călcat puse la încins pe soba cu lemne, în timp ce el stătea în scaunul său preferat şi asculta la vechiul radio Philco.

– Ia vino-ncoace, Billy, îmi spunea el cu o asprime prefăcută după ce se terminau ştirile. Iar eu alergam spre el seara, aşa cum îl urmasem peste tot pe la fermă în timpul zilei. Şi apoi, pe neaşteptate, mă lua în braţe şi, ţinându-mă în palma mâinii lui mari şi bătucite, mă ridica în sus până la grinzile de lemn din tavan. Şi, în ciuda slabelor proteste ale bunicii, continua să se învârtă prin cameră ţinându-mă aşa în echilibru într-o mână şi să cânte propria lui versiune country de la *Turkey în the Straw*. Iar eu mă balansam în sus şi în jos, doar foarte puţin speriat, dar ştiind în acelaşi timp că eram în perfectă siguranţă în palma lui puternică.

Pe când aveam şase sau şapte ani, orgiile alcoolice ale tatălui meu ameninţau deja să ne distrugă familia. Trăiam cu toţii într-o permanentă teamă de capriciile temperamentului său schimbător. Într-o după-amiază bunicul a văzut cu ochii lui cât de îngrozitor devenise tata.

– Băiatul vine cu mine acasă, a spus el sever la sfârşitul uneia dintre rarele lui vizite la noi acasă. Şi o să stea cel puţin un an, poate mai mult.

– Până să-mi dau eu seama bine ce se întâmplă, tata şi mama îmi împachetaseră deja hainele într-o valijoară mică, iar eu mergeam împreună cu părinţii mei peste câmp până la ferma bunicului.

– După un drum lung cu maşina, ne-am oprit pentru un mic dejun târziu de duminică, povesteşte Bill. Încă îmi mai aduc aminte de gustul biscuiţilor cu lapte făcuţi de bunica, unşi cu unt de casă şi cu gem de fructe de pădure. Când masa s-a sfârşit, bunica s-a dus repede înapoi în bucătărie, iar tataie s-a aşezat în şezlongul lui de pe verandă. Pe atunci eu abia dacă aveam şapte ani. Am rămas în picioare pe verandă să ascult tăcerea şi să privesc norii albi plutind pe cerul albastru al verii. Deodată m-am simţit foarte trist. Ceva din interiorul meu vroia să plângă, nu ştiu exact ce anume, dar în ochii mei au apărut lacrimile şi oricât de mult am încercat, nu am reuşit să le opresc.

– Şi deodată am simţit braţele lui tataia înconjurându-mă. M-a ridicat cu blândeţe şi m-a dus în braţe pe verandă, apoi m-a aşezat jos în poala lui, în vechiul balansoar. Încă mai pot să simt mâna lui bătătorită, de ţăran, mângâindu-mă prin păr, şi încă îl mai aud şoptindu-mi în ureche:

– O să fie bine, băiete. O să vezi. Totul o să fie în regulă.

Timp de câteva clipe am stat acolo, înţepenit şi încurcat. Tata nu mă luase niciodată în braţe şi niciodată nu mă strânsese la pieptul lui, niciodată nu plânsesem în braţele lui. Încet, încet m-am oprit din plâns şi m-am lăsat moale peste cojocul tare al lui tataia. Şi în acea clipa magică am auzit un sunet pe care nu-l mai auzisem niciodată până atunci. Inima lui bătea lângă urechea mea şi eu puteam s-o aud. Era o inimă mare şi bătrână, plină de dragoste, şi atunci, pentru prima oară în scurta mea viaţă, am ştiut că cineva mă iubea şi că o dragoste atât de mare ca a lui avea să facă în mod sigur ca toate să meargă iar bine pentru noi".

11

De ce sunt obiectivele atât de importante pentru succesul nostru, cum le stabilim şi cum procedăm ca să le atingem

CREZUL XI

Noi avem convingerea că reuşita este a celor care îşi stabilesc obiective clare şi apoi acţionează cu perseverenţă pentru atingerea lor.

De aceea, cu ajutorul mentorului nostru, trebuie să trecem imediat la determinarea obiectivelor nostre pe termen scurt şi pe termen lung, să le scriem pe hârtie, să ne analizăm permanent progresele, pas cu pas, să ne bucurăm pentru fiecare obiectiv atins şi să învăţăm din cele pe care nu reuşim să le atingem.

Rex Renfrow a început să lucreze pentru guvernul federal după ce a lucrat patru ani în armată şi era foarte mândru de calificativul lui de funcţionar-secretar GS-3. Acesta este probabil ultimul calificativ din toată ierarhia funcţionarilor guvernamentali, dar Rex nu făcuse nici o facultate şi era plin de

recunoştinţă pentru această poziţie de la baza ierarhiei. Avea convingerea fermă că, dacă muncea din greu, avea să promoveze până într-o poziţie cu influenţă naţională în Departamentul pentru Agricultură. Iar până atunci, gândea el, va fi pus destui bani deoparte ca să se poată lansa într-o afacere proprie. Era dispus să facă tot ceea ce era necesar pentru a ajunge acolo.

– În toţi acei ani, cât am lucrat pentru guvernul federal, îşi aminteşte Rex, credeam că sunt liber. Îmi imaginam că dacă muncesc destul de mult, vreme suficient de îndelungată, şi dacă mă perfecţionez în permanenţă şi ascult ordinele cu conştiinciozitate, voi reuşi să economisesc suficienţi bani ca să pot să încep o mică afacere pe cont propriu. Dar până să-mi dau seama, aveam deja patruzeci de ani şi eram tot în acelaşi loc în care visele mele ar fi trebuit să înceapă să devină realitate. În loc de asta, însă, ele zăceau spulberate la picioarele mele.

Pentru o vreme, Betty Jo Renfrow şi-a luat un serviciu ca să aducă în casă un al doilea salariu pentru familia lor. Dar după ce i-au adoptat pe Drew şi mai apoi pe Melinda Jo de la Casa de Copii din Greensboro, Betty Jo a renunţat la serviciu ca să stea acasă cu copiii.

– Am hotărât împreună ca unul dintre noi să stea tot timpul acasă până cresc copiii, ne povesteşte ea. Poate că eram demodaţi, dar doream ca în casa noastră să plutească tot timpul aroma prăjiturilor care se coc în cuptor şi să răsune în permanenţă glasul copiilor care se joacă, râd sau stau de vorbă cu unul dintre părinţi. Doream ca cel puţin unul dintre noi să fie acolo ori de câte ori Drew sau Melinda îşi juleau vreun genunchi sau se certau cu vreun prieten. Am vrut ca copiii noştri să înveţe de la noi ce înseamnă să fii o persoană iubitoare şi responsabilă, şi nu de la baby-sitter sau de la educatoarea de la grădiniţă, oricât de grozave ar fi acestea.

Ca să înlocuiască cel de al doilea salariu, Rex s-a angajat seara şi în week-end la o benzinărie, unde umplea cu benzină rezervoarele clienţilor, schimba uleiul şi ştergea parorize. Programul infernal şi munca grea nu îl deranjau. Visul lui era ca într-o bună zi să aibă propria lui afacere şi era gata de orice sacrificiu pentru a şi-l putea împlini. Împreună cu soţia şi cu cei doi copii, s-a dus peste tot pe unde l-a trimis guvernul, din Carolina de Nord până în New Mexico, în Dakota de Sud şi în cele din

urmă la sediul central al Departamentului pentru Agricultură din Washington, D.C., unde se scula la cinci şi jumătate şi cel mai adesea nu ajungea acasă înainte de 6: 30 p.m.

– În cele din urmă, după ce am muncit ca un sclav timp de douăzeci şi şase de ani şi jumătate pentru câţiva dolari pe săptămână, îşi aminteşte Rex, am ajuns în sfârşit la gradaţia GS-14. În toţi acei ani îmi închipuisem că atunci când aveam să ating acest rang atât de înalt, acest fapt îmi va garanta resursele materiale pentru a face pasul următor, adică să încep o afacere pe cont propriu. Acesta era scopul meu final şi fiecare nou pas în ierarhie se presupunea că mă apropie un pic mai mult de el.

Când soarele a răsărit în acea dimineaţă peste capitală, Rex Renfrow nu s-a simţit nici încălzit, nici mângâiat de razele lui. Era mai degrabă trist şi dezamăgit. Îşi croise prin muncă drum în susul scării ierarhice, dar din punct de vedere financiar nu era mai asigurat acum decât la început. Fiecare creştere de salariu fusese înghiţită de inflaţie. Betty Jo şi Rex nu aveau economii la bancă. Şi cum ar fi putut să facă economii, când, la sfârşitul fiecărei luni, banii abia ajungeau să acopere cheltuielile curente şi nu mai rămânea nimic de economisit. Şi, doar cu o zi mai devreme, când Rex îşi întrebase superiorii când putea să depună cerere pentru o nouă promovare, aceştia îi răspunseseră cu părere de rău: „Rex, fără facultate nu poţi să promovezi mai mult de-atât."

– Avusesem un singur vis toată viaţa, îşi aminteşte Rex astăzi, să am propria mea afacere. Şi după ce am petrecut o viaţă de om încercând să mi-l împlinesc, începeam să mă întreb dacă nu cumva era un vis irealizabil. Lovitura de graţie a venit atunci când superiorii mei mi-au spus că unul ca mine, fără facultate, nu mai putea promova mai mult de-atâta, indiferent cât de mult aş fi muncit sau cât de bine mi-aş fi făcut treaba.

Să ai propria ta afacere este un vis măreţ. Trebuie să fi fost o dezamăgire cumplită pentru Rex să se gândească, fie şi o clipă, că s-ar putea să nu i se împlinească niciodată. Visul acesta îi dăduse puteri încă de pe vremea când era doar un puşti şi lucra la ferma de tutun a tatălui său din Carolina de Nord.

Ai şi tu acelaşi vis? Unii oameni, când încearcă să-şi împlinească un asemenea vis, au un succes aproape instantaneu. Pentru alţii, ca Rex, călătoria se poate dovedi lungă şi anevoioasă. Am

citit undeva unele relatări despre istoria Amway din care reieşea că Jay Van Andel şi cu mine ne-am început afacerea într-o dimineaţă în subsolul lui Jay şi până seara eram deja milionari. Chiar dacă suntem recunoscători şi uimiţi de viteza cu care ideea noastră s-a transformat în succes, adevărul e că ne-am străduit jumătate din viaţă pentru ca visul nostru să devină realitate. Şi noi, la rândul nostru, am avut partea noastră de eşecuri, ba chiar şi un dezastru sau două pe parcurs.

În anii de liceu, Jay şi cu mine am început să visăm că într-o bună zi vom avea împreună o afacere. Obişnuiam să ne întâlnim după ore şi să ne facem planuri. Pe când Jay era în ultimul an de liceu, tatăl lui ne-a angajat în prima noastră afacere comună. Domnul Van Andel avea un service şi un lot de maşini folosite şi avea nevoie să livreze două autofurgonete unui client din Montana. Am condus cele două autofurgonete într-o călătorie de şase mii cinci sute de kilometri spre vest, care a durat trei săptămâni, copleşiţi de încântare că în sfârşit intraserăm în afaceri, că lucram, în sfârşit, pentru noi înşine. Şi chiar şi atunci când aveam vreo pană de cauciuc, sau când drumul devenea greu, ne-am bucurat de fiecare minut al călătoriei noastre.

Al doilea război mondial a marcat prima întârziere semnificativă în planul măreţ de a avea o afacere a noastră. Ne-am înrolat amândoi în trupele aeriene ale armatei, şi când ne-am întâlnit acasă în permisie am pus la punct prima noastră afacere adevărată, şi anume o şcoală de pilotaj şi un serviciu charter în Comstock Park, în apropiere de Grand Rapids, unde locuiam. Dar existau unele probleme. Pentru început, nici unul dintre noi nu ştia să piloteze. Aşa că după ce ne-am liberat din armată, ne-am pus economiile la un loc, am făcut un împrumut, am angajat un pilot, am cumpărat un Piper Cub vechi şi am pus o pancartă mare la intrare, pe care scria: „SERVICIILE AERIENE WOLVERINE". Când singura pistă din oraş s-a dovedit a nu fi nimic mai mult decât un râu de noroi, am adaptat rampe de plută la micul nostru avion şi am început să folosim un râu din apropiere pentru decolări şi aterizări. Nu e nevoie să mai spun că prima noastră afacere n-a fost tocmai un succes.

Având ceva mai mult timp la dispoziţie, am dezvoltat apoi al doilea plan de afaceri al nostru, care a fost unul dintre primele

restaurante drive-in din lume. Am ridicat din prefabricate o clădire mică pe marginea pistei şi în zilele pare eu prăjeam burgeri, iar Jay „agăţa" maşinile. În zilele impare, făceam schimb de locuri. N-am făcut cine ştie ce bani cu afacerea asta, dar munceam la împlinirea visului nostru. Aveam propria noastră afacere şi lucram pentru noi înşine.

În 1948, Jay şi cu mine am cumpărat o goeletă de unsprezece metri şi jumătate, *Elizabeth*, şi plănuiam ca, după ce ne lichidăm celelalte afaceri, să pornim cu ea într-o croazieră de un an pe coasta Atlanticului, prin arhipelagul Caraibelor şi mai departe, spre America de Sud. Urma să fie un fel de vacanţă de lucru. Doream să învăţăm totul despre bărci şi despre navigaţie, despre charter-ul nautic şi despre afacerile din domeniul navigaţiei. Se înţelege că nu mai navigaserăm niciodată până atunci. Zis şi făcut. Cu o carte despre navigaţie într-o mână şi cu cealaltă pe cârmă ne-am început călătoria. Când am ajuns în largul portului New Jersey ne-am rătăcit în ceaţă şi ne-am pierdut prin mlaştinile adânci, până când am ajuns atât de departe de ocean, că şi cei din paza de coastă s-au mirat când ne-au găsit şi ne-au tras cu o frânghie înapoi în Atlantic.

Până când am învăţat noi să navigăm, biata *Elizabeth* avea de-acum o crăpătură cât toate zilele. Într-o noapte întunecată din martie 1949, pe când navigam de la Havana spre Haiti, vechea goeletă ruginită a început să ia apă. Am pompat amândoi cât ne-au ţinut puterile, dar, în ciuda eforturilor noastre disperate şi întrucâtva hilare, goeleta noastră s-a scufundat la cinci sute de metri adâncime, la zece mile de coasta cubaneză. Am fost salvaţi de o fregată americană şi lăsaţi la mal trei zile mai târziu, în portul San Juan din Porto Rico.

– E vremea să vă găsiţi o slujbă şi să vă potoliţi, ne-a spus un prieten. Dar, ca şi Rex Renfrow şi milioane de alţii ca el – şi, poate, ca tine – încă mai eram hotărâţi să avem propria noastră afacere, şi, chiar dacă nu ştiam prea bine încotro avea să ne ducă acest vis, ne-am decis să îl urmăm în continuare.

În august 1949, nu mult după ce am ajuns acasă din călătoria noastră ghinionistă, Neil Maaskant, un emigrant olandez care era un fel de rudă de departe cu Jay, ne-a oferit ocazia să devenim distribuitori independenţi ai Nutrilite Products, o gamă de

suplimente alimentare. „CUM SĂ FACI SĂ TE FACI BINE ŞI SĂ RĂMÂI AŞA" scria pe broşura lor, iar noi am semnat chiar dedesubt, pe linia punctată. Curând, dezvoltarea sistemului de marketing direct, avea să devină cea de a treia afacere a noastră.

În câţiva ani am reuşit să recrutăm o echipă absolut minunată de distributori independenţi pentru Nutrilite. Am muncit greu, de dimineaţa până seara, şi afacerea noastră a prosperat. În 1957, Carl Rehnborg, fondatorul companiei Nutrilite, i-a oferit lui Jay postul de preşedinte al companiei. După ce a analizat cu atenţie propunerea, Jay a refuzat oferta. Încă o dată, visul din adolescenţă ne-a ţinut împreună. Fie ce-o fi (chiar şi o ofertă pentru un salariu bun şi un birou capitonat), noi doream să avem afacerea *noastră*.

În 1958 i-am anunţat pe distributorii noştri Nutrilite că doream să adăugăm noi game de produse, şi astfel, în 1959, a luat fiinţă Amway Corporation. Numai treizeci şi patru de ani mai târziu, peste două milioane de distributori Amway independenţi din cincizeci şi patru de ţări şi teritorii diferite, au înregistrat un venit brut de aproape patru mii de miliarde de dolari proveniţi din vânzări.

Ne-a luat aproape 20 de ani, mie şi lui Jay, ca să experimentăm diferite proiecte de afaceri, înainte de a fonda Amway. Şi acum, privind înapoi, nu ne măsurăm succesul în miliarde de dolari, sau nu în primul rând în asta, ci ni-l măsurăm mai ales prin faptul că am rămas credincioşi visului nostru. Tot timpul nu ne-am dorit decât să avem propria noastră afacere.

Care este visul tău? Poate că tu nu îţi doreşti să ai propria ta afacere. Poate că îţi place mai mult ideea de a lucra pentru o mare corporaţie, sau pentru o companie mică, dar excelentă, din oraşul tău natal. Sau poate că vrei să scrii o carte, să predici într-o biserică, sau să candidezi pentru vreo funcţie politică. Poate că ai optat pentru o cariară în armată, sau în poliţie, sau în serviciile de pompieri. Dar, fie că planul tău e să-ţi începi o afacere proprie, să-ţi valorifici calităţile atletice sau artistice, să lucrezi pentru guvern sau în sectorul privat, ai ocazia să te antrenezi ca adept al capitalismului generos, ca întreprinzător, ca persoană a cărei valoare e pe cale să accepte o provocare de proporţii. Şi, oricare ar fi visul tău, regulile sunt în mare măsură aceleaşi.

Mai întâi, trebuie să crezi în tine. Despre asta am vorbit mai devreme, când am subliniat importanţa unei atitudini pozitive. Doi, ai nevoie de un mentor care să te călăuzească pe parcurs. Şi apoi, cu o atitudine corectă şi puţin ajutor din partea prietenilor, eşti gata. Acum procesul demarează în forţă. Visează-ţi visul! Pune la punct un plan ca să-ţi împlineşti visul şi nu precupeţi nici un efort ca să îl pui în aplicare! Şi, orice s-ar întâmpla, nu asculta vocile negative din jurul (sau din interiorul) tău, care îţi strigă: „N-o să faci nici o scofală, niciodată!" sau „Chiar dacă încerci, n-o să iasă nimic în acest moment încurcat al istoriei!"

Urmează-ţi visul. Tânărul Paul Collins stătea pe marginea unui scaun din biroul meu din Ada, Michigan. El avea un vis.

– Vreau să fiu pictor, mi-a spus el. Am aici o mostră din munca mea.

Mâna lui Paul tremura uşor în timp ce aşeza câteva tablouri pe masa mea de conferinţă. De pe pânzele acoperite în culori vii, îndrăzneţe, mă priveau chipuri vibrante şi luminoase.

– Foarte reuşite, i-am spus eu.

– Mulţumesc, domnule, mi-a replicat el calm. Apoi, încercând să-şi ascundă un zâmbet triumfător, a continuat: Sunt frumoase, nu-i aşa?

Paul Collins avea o atitudine corectă. Împotriva tuturor piedicilor, el credea în talentul său. Paul era negru. Crescuse într-o familie din pătura de jos a clasei mijlocii din Grand Rapids şi nu avea bani. Şi, chiar dacă profesorii săi îi recunoscuseră talentul remarcabil, îl sfătuiseră totuşi să-şi caute „un serviciu adevărat" şi să picteze doar în timpul liber, ca hobby. Dar, dacă profesorii lui nu credeau în Paul, el în schimb credea în el însuşi. Avea un vis şi era gata să rişte totul ca să şi-l împlinească.

Profesorii lui nu erau chiar atât de încrezători.

– Nu poţi câştiga din vânzarea tablourilor tale destui bani ca să te poţi întreţine singur, i-au spus ei.

Dar nici de data asta Paul nu i-a ascultat şi, pe când avea doar 18 ani, a reuşit să-şi vândă primul lui tablou. Această mică victorie l-a întărit şi mai mult în hotărârea lui de a-şi valorifica talentul de artist şi a trăi din asta. În acea zi, în biroul meu, în timp ce priveam la feţele luminoase de pe pânzele întinse pe masă, dar şi în ochii

strălucitori, plini de hotărâre, ai artistului care le pictase, nu era nevoie să fiu crititc de artă ca să-mi dau seama că într-o bună zi visul lui Paul Collins avea să devină realitate.

Spre deosebire de Paul, Rex Renfrow nu avea nici un talent special pe care să dorească să-l valorifice într-o afacere. El ştia doar că îşi doreşte să aibă propria lui afacere şi atât. E bine şi aşa. De fapt, Rex şi-a petrecut atâţia ani din viaţă muncind ca să câştige bani să-şi poată împlini visul, încât nu i-a mai rămas timp să-şi analizeze visul, să-şi examineze calităţile, să-şi evalueze şansele, şi cu atât mai puţin să ia vreo hotărâre importantă.

Şi apoi, într-o seară, când Rex credea că visul lui de a-şi înfiinţa propria afacere murise pentru totdeauna, a auzit de programul nostru de vânzări directe şi a pornit pe calea aceasta spre o reuşită aşa cum nici să viseze nu îndrăznise. Amway e doar o idee între un milion de altele pentru a-ţi începe o afacere pe cont propriu, dar pentru Rex Renfrow a fost ca un răsărit de soare după o noapte fără sfârşit.

E bine să visezi să ai propria ta afacere, dar la un moment dat, pe parcurs, visul va trebui să devină ceva mai precis de-atât. Ce fel de afacere *vrei* să începi? Cum ai vrea să-ţi petreci restul vieţii? Ce fel de muncă ţi-ar place să faci? Eu n-am fost binecuvântat cu un dar ca al lui Paul Collins pe vremea când eram adolescent. (De fapt, nu m-am străduit prea tare nici măcar să-mi perfecţionez cele câteva talente, puţine la număr, pe care într-adevăr le aveam.) Când îmi punea cineva întrebarea aia îngrozitoare – „Ce vrei să te faci când o să creşti mare?"– îi spuneam că n-am nici cea mai vagă idee. Dar de la tatăl meu moştenisem un fel de vis despre carieră, care îşi avea sorgintea într-unul dintre coşmarurile lui personale.

– Să-ţi începi propria ta afacere, mă sfătuia el. Să nu lucrezi niciodată pentru altul, ci numai pentru tine.

Timp de 19 ani, tatăl meu a lucrat pentru General Electric Corporation. Când eu eram încă în liceu, compania i-a oferit tatălui meu o promovare şi o mărire substanţială de salariu, cu condiţia să accepte o nouă funcţie la filiala din Detroit. Tata iubea oraşul Grand Rapids. Rădăcinile lui erau acolo şi nu dorea să-şi oblige familia să se mute într-un oraş necunoscut, să-şi găsească noi şcoli şi o biserică nouă sau să-şi facă alţi prieteni.

Aşa că tata a refuzat singura lui şansă reală de a merge înainte. Dintr-un motiv sau altul, şeful tatălui meu din Grand Rapids s-a întors atunci împotriva lui şi compania, fără să se gândească măcar la anii îndelungaţi de muncă neîntreruptă şi valoroasă, l-a concediat. Cu numai un an înainte de pensionare, tata şi-a pierdut slujba, beneficiile şi pensia. Din acel moment, a devenit obsedat de o singură idee: „Fii propriul tău patron, îmi spunea el întruna. Începe-ţi propria ta afacere." În cele din urmă, visul tatei pentru mine s-a transformat în propriul meu vis. Dar visul nu era de ajuns. Jay şi cu mine a trebuit să ne facem planuri pentru a da substanţă acest vis. Trebuia să ne punem pe treabă şi să ne întrebăm serios unde avem de gând să ajungem şi prin ce mijloace.

Paul Collins visa să devină pictor. Jay şi cu mine am visat mai întâi să începem o afacere în aviaţie, apoi cu un restaurant drive-in şi în cele din urmă ca distribuitori Nutrilite. Rex Renfrow nu dorea decât o afacere a lui de care să fie mândru şi care să-i asigure o sursă sigură de venit pentru toată viaţa. Visul tău care este? Nu te îngrijora dacă nu eşti încă sigur ce fel de afacere ţi-ar plăcea să ai. Dacă ai un vis, sau chiar numai conturul vag al unuia, urmează-l fără şovăire. Fii credincios visului tău. Şi dacă încă nu ai un vis, sau dacă nu eşti sigur că te poţi încrede în el, iată câteva întrebări care te pot ajuta să te hotărăşti.

Visul pe care îl nutreşti este cu adevărat al tău? Dacă ai putea alege orice slujbă, orice vocaţie, orice carieră din lume, care ar fi aceasta? Pentru moment, şterge-ţi din minte ceea ce aşteaptă toată lumea de la tine. Familia ta, prietenii, soţul sau soţia au fiecare visele lor în ceea ce te priveşte, dar tu, *tu* ce anume îţi doreşti? Ai încredere în instinctele tale. Hrăneşte-ţi visul, sau chiar numai acele fragmente firave şi disparate de vis care te emoţionează şi îţi dau speranţe pentru viitor.

Gânditorul francez Blaise Pascal spunea odată: „Inima are raţiunile sale, despre care raţiunea nu ştie nimic." Nu asculta ce spun acele voci din interiorul tău care vor să te vadă limitându-ţi potenţialul. Lasă-ţi inima să vorbească. Ascultă vocile celor care au pentru tine vise măreţe şi apoi adună-ţi curajul ca să urmezi acele vise.

Nu e de-ajuns că tatăl meu, sau tatăl lui Rex, ne-au transmis visele lor pentru noi. Mai trebuia şi să fim siguri că aceste vise sunt ale noastre. Chiar şi atunci când goeleta noastră se scufunda,

Jay şi cu mine ştiam că tot mai vroiam să avem propria noastră afacere, să lucrăm după propriul nostru orar, să fim liberi.

Talentul şi calităţile tale sunt oare pe potriva visului pe care îl nutreşti? Una e să visezi, dar alta e să ai „ce-ţi trebuie" ca să-l poţi pune în practică. Helen Keller putea să vrea ea mult şi bine să conducă o maşină, dar adevărul e că ar fi fost un pericol pe autostradă. Faptul că era oarbă elimina din start câteva dintre opţiuni. Dar visele ei nu erau mai puţin îndrăzneţe din cauza asta.

„N-am putea niciodată să învăţăm cum să fim curajoşi şi răbdători, scria ea în 1980, dacă pe lume n-ar fi decât bucurie şi voie-bună."

Nu trebuie să vă lăsaţi descurajaţi de limitele voastre, dar nu fiţi nici nebuni. Dacă matematica de şcoală primară ţi se pare de neînţeles, atunci probabil că n-ai nici un viitor în fizica particulelor elementare. Dacă ai 1,65 sau 1,70 în înălţime, atunci e puţin probabil să reuşeşti să faci carieră în baschetul profesionist. Dacă vederea sângelui te face să leşini, atunci e cazul să te mai gândeşti la visul tău de a deveni un mare chirurg (sau măcelar, sau boxer profesionist). Dar atunci când un vis ţi se duce pe apa sâmbetei, găseşte-ţi altul.

Cei mai mulţi oameni care au reuşit în viaţă nu se consideră genii. Dar asta nu înseamnă că Dumnezeu nu ne-a dat fiecăruia daruri bogate de abilitate, perseverenţă, sau puterea de a munci din greu. Vă amintiţi ce spuneam mai devreme despre ereditate? Nu îngăduiţi nimănui să vă spună că n-aţi avea nici un dar, pentru că aveţi!

Uneori oamenii confundă geniul cu munca susţinută. E drept că unele genii rare au darul de a realiza lucruri nemaîntâlnite cu o uşurinţă uimitoare, aparent fără nici un efort. Dar dacă toţi muzicienii şi compozitorii şi-ar măsura talentul în funcţie de opera lui Mozart, atunci ar fi cu toţii foarte deprimaţi. Numai că uneori nu ne dăm seama că marii muzicieni, sportivi, scriitori, artişti şi, de ce nu, adepţi ai capitalismului generos, au devenit mari tocmai pentru că şi-au dezvoltat „geniul" printr-o muncă îndârjită. Vidal Sassoon spunea odată: „Singurul loc unde succesul vine înainte de trudă e în dicţionar". Nu uitaţi acest lucru atunci când vă treceţi în revistă darurile.

Gândiţi-vă la ce v-ar plăcea să faceţi, la ce v-ar veni mai uşor să faceţi (nu pentru că n-ar cere muncă multă, ci pentru că ar fi o muncă pe care v-ar plăcea să o faceţi), la ce spun ceilalţi că faceţi bine. Aceasta vă va ajuta să vă identificaţi talentele. Şi dacă le veţi valorifica aşa cum trebuie în încercarea de a vă îndeplini visul de a deveni întreprinzători, atunci şansele de succes s-ar putea să vă surprindă.

Rex şi Betty Jo au început să prezinte produsele noastre şi proiectul de marketing pe la prietenii şi vecinii lor din Washington, D.C. Rex a continuat să lucreze la Departamentul pentru Agricultură, dar seara şi în week-enduri dădea telefoane, aduna grupuri de oameni laolaltă pentru prezentări şi apoi dădea din nou telefoane ca să le vadă reacţiile. După douăzeci şi şase de ani de aşteptare, începea în sfârşit să-şi pună pe picioare propria lui afacere. Munca era grea. Nu vă luaţi după deştepţii de la emisiunile de noapte de la televizor. Nu există nici o cale rapidă sau uşoară spre siguranţă financiară şi succes. Dar, chiar dacă lucrurile au mers încet şi greoi la început, Rex şi Betty Jo ştiau că la un moment dat munca lor avea să le aducă o dobândă care să-i ţină toată viaţa.

– A fost un preţ mic de plătit, îşi aminteşte Rex. Pentru prima oară după atâţia ani, aveam în sfârşit şansa de a clădi ceva pentru mine şi pentru familia mea, care să ne rămână pentru totdeauna. Îmi irosisem întreaga viaţă în visele altora. Acum, în sfârşit, îmi cheltuiam banii şi energia ca să-mi văd propriul meu vis transformându-se în realitate.

Ai (sau poţi găsi) resursele necesare pentru a-ţi transforma visul în realitate? Unul dintre motivele pentru care Rex a fost atât de încântat de afacerea noastră a fost capitalul iniţial foarte scăzut. „Valiza de prezentare cu care am început m-a costat în total douăzeci şi opt de dolari, îşi aminteşte Rex şi era garantată că, dacă nu e ce m-am aşteptat, pot s-o returnez şi atunci primesc banii înapoi. M-am gândit că suma asta nu e un capăt de ţară şi am fost grozav de entuziasmat. Ne-am spus între noi: „Hei, ce-avem de pierdut?"

Există multe alte afaceri, în afară de a noastră, care cer un capital iniţial redus. Altele costă mai mult. Mergeţi la un târg de licenţe, de exemplu. Verificaţi care-i preţul pentru a te lansa într-o

afacere cu hamburgeri sau cu pizza. Vedeţi care sunt costurile obişnuite de început pentru închirierea şi mobilarea unui birou, unei camere de prezentare şi vânzare, sau a unui studio. Adăugaţi la asta preţul echipamentului de birou, al calculatoarelor şi al programelor aferente. Până şi telefonul şi faxul, consumabilele şi cele cinci sute de cărţi de vizită indispensabile, costă bani. Aveţi posibilitatea să obţineţi aceşti bani? Şi dacă da, contaţi pe banii dumneavoastră, sau pe ai altcuiva? Şi dacă nu sunt ai dumneavoastră, la cât din viitorul dumneavoastră trebuie să renunţaţi pentru a vă plăti datoriile?

– Ne-a costat mai puţin, pe Betty Jo şi pe mine, să intrăm în afacerea asta, decât masa noastră de aniversare, povesteşte Rex.

– Şi pe desupra, adaugă Betty Jo cu un zâmbet, restaurantul ăla de patru stele nu ne oferea nici o garanţie că ne returnează banii dacă nu ne place mâncarea.

Indiferent în ce afacere te hotărăşti să te lansezi, asigură-te mai întâi că dispui de mijloacele necesare pentru a putea începe şi pentru a rezista în zilele grele de la început, când veniturile sunt încă mici (dacă e cazul). Aminteşte-ţi de sfatul din Noul Testament şi asigură-te, înainte de a începe un proiect, că ai calculat bine costurile.

Visul tău este în conformitate cu valorile şi principiile tale? Visele pot fi uneori periculoase, pentru că pot să se bată cap în cap cu ceea ce credem noi că este corect şi bine. Uneori pot chiar să ne conducă pe o cale care în cele din urmă ne va distruge. Gândiţi-vă în viitor şi vedeţi încă de la începutul călătoriei încotro vă poartă drumul. Întrebaţi-vă: dacă visul se împlineşte şi devine realitate, acest fapt vă va aduce bucurie sau ruşine, vouă sau celor pe care îi iubiţi?

În marile oraşe ale acestei ţări, o mulţime de tineri se lansează pe cont propriu în afaceri cu droguri. De ce şi-ar pierde vremea vânzând hamburgeri, abonamente la ziare, automobile, proprietăţi imobiliare sau detergenţi, când profitul de pe urma vânzării de marijuana, cocaină sau heroină este atât de mare prin comparaţie? Şi totuşi, într-o bună zi aceşti tineri vor privi în urmă şi vor regreta hotărârea luată – asta dacă nu sfârşesc mai întâi cu vreun glonte în cap.

Rex şi Betty Jo au fost în situaţia de a-şi pune aceeaşi întrebare pe care trebuie să ne-o punem cu toţii:

Produsele acestea sunt într-adevăr bune pentru consumatori? Mie personal mi-ar plăcea să le folosesc? Sunt acestea într-adevăr produse de calitate, vândute la un preţ rezonabil şi cu garanţie de returnare a banilor dacă se dovedesc necorespunzătoare?

Şi *prezentarea*, este ea într-adevăr corectă? Este clară? Pot să am încredere în ceea ce mi se arată? Sau este doar un amestec de jumătăţi de adevăruri, exagerări sau chiar minciuni?

Dar *planul*, este cu adevărat realist? Este corect? Este generos? Mă va ajuta într-adevăr să mă eliberez?

Şi, în fine, *oamenii* aceştia sunt ei într-adevăr cinstiţi, drepţi, deschişi? Oare o să-mi facă plăcere să-mi petrec viaţa în mijlocul lor? Ce influenţă vor avea ei asupra mea, asupra soţului/soţiei mele şi asupra copiilor noştri?

– Când privesc acum înapoi, mărturiseşte Rex, îmi dau seama că tot timpul visul meu a avut şi o latură umană. Îmi doream să am propria mea afacere, dar încă şi mai mult îmi doream să fiu într-o afacere care să-mi dea ocazia să-i ajut pe ceilalţi. Şi ce încântaţi am fost când am aflat că aceasta este o afacere pentru oameni care vor să-i ajute pe ceilalţi, mai adaugă el. Valorile promovate de această afacere merg mână-n mână cu propriile mele valori.

Visul tău este suficient de îndrăzneţ ca să te pună la încercare? Nu-ţi stabili obiective prea mărunte sau prea sigure. Dimpotrivă, îndrăzneşte să visezi vise îndrăzneţe, măreţe, care să te ducă mult mai departe decât eşti acum. Oricine poate să-şi fixeze fără nici un risc obiectivul de a se plimba pe stradă. Dacă vrei să reuşeşti, trebuie să-ţi propui un pas de uriaş. Mergi să vezi lumea. De ce să te mulţumeşti cu obiective mediocre, când ai putea realiza ceva cu adevărat minunat? Crezi în tine însuţi! Urmează-ţi visul! Aceştia sunt paşi cu adevărat însemnaţi. Restul va veni de la sine.

Cei mai mulţi oameni care intră în afacerea noastră încep cu vise mărunte. Nu e nimic rău în asta. Unii semnează numai pentru a obţine o reducere mai substanţială la cele peste trei mii de produse pe care le distribuim noi. Sau poate că au nevoie de patru-cinci sute de dolari în plus pe lună ca să-şi achite notele de plată sau ca să pună un ban deoparte pentru zile negre.

Kaoru Nakajima ne-a povestit o dată o veche legendă japoneză care ilustrează tocmai acest punct de vedere. Un bătrân ţăran japonez s-a dus într-o zi la pădure însoţit de câinele său. Timp de zece ani, cei doi au bătut pădurea în lung şi-n lat în căutarea unei comori ascunse. Deodată câinele s-a oprit lângă un copac şi a adulmecat timp de câteva minute la rădăcina acestuia, apoi a început să latre. Bătrânul ştia că animalului îi plăcea să latre, aşa că a mers mai departe, zâmbind în sinea lui, convins că în cele din urmă câinele avea să îl urmeze. Dar în loc de asta, câinele a continuat să latre. Bătrânul s-a oprit şi l-a strigat pe câine pe nume, dar câinele a refuzat să se mişte. Atunci bătrânul a început să strige la el şi să facă gesturi mânioase; în cele din urmă, a luat un băţ şi a aruncat cu el după căţel, în speranţa ca asta îl va face pe animalul cel încăpăţânat să se oprească din lătrat şi să îl urmeze. Când căţelul a refuzat din nou, bătrânul s-a întors până în dreptul copacului, a scos o lopată din traistă şi a început să sape. După ce a săpat aproape o oră, bătrânul a descoperit în sfârşit nepreţuita comoară.

– Când cineva îmi spune nu, explică domnul Nakajima, eu văd în asta începutul, nu sfârşitul relaţiei noastre. Asemeni căţelului din poveste, şi eu continuu să arăt şi să latru. După ce aştept o săptămână sau două, telefonez din nou. Atunci clientul meu potenţial îmi pune noi întrebări, şi fiecare dintre acestea îmi oferă mie o nouă ocazie să răspund. După o vreme, dacă eu nu mă dau bătut, clientul începe să sape şi, până să-şi dea el bine seama, a descoperit deja comoara. Cei mai mulţi oameni consideră că un refuz este un răspuns definitiv. Pentru mine însă, acesta este doar primul pas spre da.

Fă-ţi un plan şi ţine-te de el! Ai un vis. Acum ai nevoie de un plan. Planurile reprezintă o schiţă a ceea ce vrem să facem în continuare. Ele îţi permit să-ţi măsori progresele şi îţi dau un simţ al direcţiei bune şi al scopurilor clare. Aminteşte-ţi de lozinca de pe abţibildul acela: „Ridică-te pentru o cauză, altfel o să cazi în nas pentru orice."

Unii oameni au vise nemaipomenite, dar nu-şi stabilesc niciodată planuri realiste, defalcate pe obiective şi strategii concrete de atingere a acestora care să le permită să şi le împlinească. Fără un plan realist, vei sfârşi prin a te învârti în

cerc şi a-ţi irosi viaţa de pomană. Alţi oameni îşi fac planuri, dar acestea nu sunt realiste. Aceşti oameni nu înţeleg mecanismul de funcţionare a capitalismului, de aceea dau greş.

Rex Renfrow credea că visul lui era să aibă propria lui afacere. Dar, de fapt, nu acesta era visul lui. Adevăratul lui vis era să aibă un venit stabil şi substanţial, care să-l elibereze de grijile materiale.

– Eram deja obosit de limitele pe care mi le impuneau ceilalţi, recunoaşte el astăzi. Eram prea creativ şi prea plin de energie ca să suport să-mi văd calităţile limitate în felul acesta. Doream să fiu liber să hotărăsc singur în legătură cu viitorul meu, şi asta însemna să am bani.

În ultimă instanţă, Rex nu dorea altceva decât ceea ce ne dorim cu toţii, adică o anumită siguranţă financiară. Pentru a putea fi cu adevărat liber e nevoie de bani, nu neapărat de milioane de dolari, dar suficienţi bani ca să trăieşti decent şi să poţi şi să pui ceva deoparte pentru zile negre.

N-ar trebui să ne ruşinăm de nevoia noastră de bunăstare materială. Dimpotrivă, ar trebui să fim recunoscători şi mândri de fiecare ban cinstit pe care îl câştigăm. Banii pe care îi câştigaţi vor ridica nivelul de trai al dumneavoastră şi al familiei dumneavoastră şi, dacă sunteţi nişte oameni generoşi şi plini de compasiune, vă vor da de asemeni posibilitatea de a-i ajuta pe cei înfometaţi, nevoiaşi, pe cei fără de casă ori pe bolnavii din vecinătatea dumneavoastră sau din lumea mare. Să nu scăpaţi niciodată din vedere faptul că scopul final al oricărui plan de afaceri bun este profitul. Care sunt obiectivele dumneavoastră şi cum plănuiţi să procedaţi ca să le atingeţi?

Ce este un obiectiv? Puteţi defini obiectivul cum doriţi: „rezultat final", „intenţie ultimă", „scopul muncii dumneavoastră", „ţinta pe care o vizaţi", „rezultatul sau realizările spre care se îndreaptă munca dumneavoastră". Important e să aveţi clar în minte obiectivul stabilit, acesta fiind primul pas spre împlinirea visului dumneavoastră, făcându-l dintr-o dată accesibil, posibil, realist. Iar în afaceri, nu uitaţi niciodată că unul dintre obiectivele principale este profitul.

Obiectivul pe termen lung de a ajunge la o situaţie stabilă din punct de vedere financiar se atinge prin stabilirea şi urmărirea unui număr de obiective pe termen scurt şi foarte scurt. Rex

Renfrow şi-a început activitatea în afacerea noastră lucrând seara şi în week-end-uri, cu scopul declarat de a-şi rotunji venitul cu trei-patru sute de dolari pe lună. Când acest obiectiv pe termen scurt a fost atins, Rex şi Betty Jo şi-au stabilit unul mai ambiţios, de 1000$ pe lună venit suplimentar. Apoi, cât timp încă mai lucrau în această afacere doar în timpul liber, şi-au propus ca scop să obţină din ea un venit egal cu salariul lui Rex de la Departamentul pentru Agricultură. Când şi acest obiectiv pe termen scurt a fost atins, Rex a renunţat la slujba lui de la Departament. La data respectivă erau deja antrenaţi într-o afacere în plină dezvoltare. Venitul lor le permitea de acum să se simtă în siguranţă din punct de vedere financiar. Urmărind doar câte un obiectiv o dată şi mergând de fiecare dată până la capăt, Rex şi Betty Jo au ajuns treptat să-şi vadă visul devenind realitate.

John şi Barbara Sims au intrat în această afacere cu scopul de a ptrece mai mult timp împreună.

– Eram băgată până peste cap în comitetul de părinţi de la şcoală, îşi aminteşte Barbara. Îi plimbam pe copiii noştri, Scott, Karen şi David prin tot oraşul şi asta mă ţinea ocupată. Iar John era atât de ocupat cu administrarea garajului său, gata mereu să plece cu maşina de depanare ori de câte ori primea vreun apel de urgenţă, şi asta 24 de ore din douăzeci şi patru, că abia dacă mai apucam să ne vedem, d-apoi să mai stăm de vorbă împreună, sau să ne facem planuri, sau măcar să ne rugăm laolaltă.

Şi-au atins obiectivul începând o afacere în care să poată lucra împreună.

Jack Spencer era profesor de liceu şi antrenor. În plus, făcea ore suplimentare muncind până noaptea târziu ca să-şi ia masteratul:

– Mi s-a întâmplat nu o dată să lucrez şi câte şaptezprezece ore pe zi, pentru că eram convins că munca susţinută şi o bună educaţie erau secretul pentru a merge înainte în viaţă, îşi aminteşte el. Totuşi, după ce şi-a luat masteratul, Jack a fost dezamăgit să constate că toată răsplata pentru atâta muncă era o mărire de numai douăzeci şi cinci de dolari pe lună la salariu. Atunci, Jack şi Magee Spencer s-au hotărât că preferă să-şi investească timpul şi energia într-o direcţie care să le aducă un beneficiu mai substanţial pentru efortul făcut. Şi-au atins acest obiectiv începând o afacere care nu

avea nici un plafon maxim în ceea ce priveşte venitul, nici un fel de restricţii sau de fundături.

Dave şi Marge Lewis doreau să-şi clădească o afacere de succes fără să-şi părăsească satul natal din Michigan, Hersey.

– Succesul nu vine într-un oraş mic, spune Dave cu un zâmbet, sau cel puţin nouă aşa ni s-a spus. Toţi cei din jurul nostru ne-au asigurat că trebuie să ne mutăm într-un mare oraş dacă dorim să obţinem performanţe profesionale şi financiare care să ne ridice în topul profesioniştilor din domeniul nostru de activitate.

– Dar nouă ne plăcea la Hersey, intervine şi Marge, şi doream ca şi copii noştri să se bucure de toate avantajele creşterii într-o comunitate restrânsă, liniştită şi bine închegată.

Dave şi Marge şi-au atins obiectivul intrând într-o afacere care poate să înflorească oriunde, într-un mare oraş la fel de bine ca şi într-unul mic.

Fiecare afacere de succes începe cu un singur obiectiv. Acesta se transformă curând într-o listă întreagă de obiective mai mici, pe termen lung sau pe termen scurt. Apoi acestea trebuie întărite printr-o serie de acţiuni şi strategii care să ducă la atingerea lor într-un timp cât mai scurt.

Care este strategia ta? Strategiile sunt paşii concreţi pe care îi facem zi de zi pentru a ne atinge scopurile. Vă mai amintiţi formula BE = RN + EU x U? Dacă BE (bunăstarea economică) este obiectivul nostru pe termen lung, atunci resursele naturale (RN), energia umană (EU) şi uneltele (U) de care dispunem sunt mijloacele strategice care ne stau la dispoziţie ca să ne atingem obiectivele.

Resursele naturale. Cele mai multe bunuri şi chiar şi servicii implică utilizarea creatoare a resurselor naturale ale planetei. Nevoile lui Paul Collins sunt destul de simple: pânza pe care să picteze şi vopseaua. Planurile de afaceri ale acelor tineri întreprinzători despre care am vorbit mai devreme implicau utilizarea unei întregi varietăţi de resurse naturale pentru a reuşi: trandafiri, garoafe şi ferigi (pentru pepiniera lui Roger Conner), ouă, zahăr, frişcă şi diverse arome naturale (Ben şi Jerry); componente de calculator neasamblate (Jobs şi Wozniak) şi chiar balegă de vacă (puştii de la KIDCO).

Compania noastră şi multe altele au transformat resursele bogate ale planetei în mii de produse minunate, şi totuşi în fiecare zi mai intră câte cineva în birourile noaste din Ada, Michigan, cu un produs nou de natură să îmbunătăţească nivelul de trai al celor care îl folosesc. Vă provoc deci pe toţi. Acceptaţi provocarea. Inventaţi! Creaţi! Transformaţi! Visaţi! Gândiţi! Imaginaţi-vă! Riscaţi! Încercaţi! Lumea este încă atât de bogată în resurse naturale care ar putea fi transformate de o minte creativă. Daţi-i drumul!

Energie umană. Îţi spui cumva în sinea ta „Ia mai lasă-mă în pace. Cei ca Roger Conner sau Ben şi Jerry au fost pur şi simplu norocoşi. S-a întâmplat să fie la locul potrivit în momentul potrivit. Au avut un noroc chior, iar eu nu sunt chiar atât de norocos."?

Norocul are şi el rolul lui, dar în toată experienţa mea am văzut că nu norocul, ci munca îndârjită este cea care aduce cu sine reuşita. Stephen Leacock a exprimat aceeaşi idee în felul următor: „Cred fără rezerve în noroc şi am descoperit că, cu cât muncesc mai mult, cu atât sunt mai norocos."

Dumnezeu ţi-a dat energie ca să o foloseşti pentru a transforma Pământul şi resursele sale. Ca orice altă resursă, şi energia ta este limitată. N-o irosi şi n-o subevalua. Fă-ţi un plan realist pentru a-ţi transforma visele în realitate şi foloseşte fiecare strop de putere şi de energie pe care îl ai pentru a-l pune în practică.

În afacerea noastră, energia umană înseamnă totul. Din momentul în care resursele naturale au fost transformate în cele trei mii de produse pe care le distribuim, nu mai e nevoie decât de energia unui bărbat sau a unei femei pentru a pune pe picioare o afacere atât de mare şi de profitabilă, încât să depăşească tot ce v-aţi putea imagina.

Unelte. Există tot felul de instrumente disponibile pentru a vă ajuta să va faceţi munca mai uşoară, mai eficientă şi mai rentabilă. Paul Collins foloseşte tot felul de pensule, şevalete portabile şi rame de aluminiu pentru a-şi întinde pânzele. Avioanele cu reacţie, telefoanele şi faxurile, îşi au şi ele locul în planul său de afaceri.

Imaginaţi-vă instrumentele de care s-au folosit acei întreprinzători de succes pentru a da viaţă proiectelor lor. Roger Conner s-a milogit, a împrumutat şi a cumpărat un frigider vechi şi uzat ca să-şi ţină florile proaspete. Ben şi Jerry au folosit

containere de aluminiu şi mixere pentru a-şi produce îngheţata rapid şi eficient. Jobs şi Wozniak au avut nevoie de unelte simple şi de pistoale de lipit ca să asambleze primul lor calculator, iar puştii de la KIDCO au avut nevoie de lopeţi, roabe şi folii de uscare ca să-şi înceapă afacerea cu îngrăşăminte.

Şi apropo, dacă planul tău e să oferi servicii, în loc să comercializezi un produs, atunci gândeşte-te la instrumentele de care dispui deja (sau pe care le-ai putea împrumuta) ca să le incluzi în planurile tale de a-ţi face viaţa mai uşoară şi munca ta mai eficientă.

Întreprinzătorii trebuie să fie deosebit de cumpătaţi şi de inventivi. Ei folosesc de obicei maşini vechi pentru a livra pizza sau reţete medicale, îşi folosesc bicicletele ca să distribuie ziare, telefonul ca să facă o anchetă de marketing, stiloul, maşina de scris sau calculatorul personal ca să scrie piese de teatru, muzică sau poezie, sau ca să conceapă fluturaşi şi alte materiale publicitare. Sau se folosesc de propria maşină de tuns iarba pentru a începe o afacere în grădinărit; de maşina lor de spălat cu uscător pentru a prelua lenjeria din campusul local, sau de fierul de călcat şi de scândura proprie pentru a călca cămăşi.

Tot ce-ţi trebuie pentru a reuşi în afaceri e un telefon, un chitanţier, un loc pentru depozitarea produselor şi materialelor şi un mijloc de transport pentru a putea călători prin oraş (sau în jurul lumii). Ce fel de afacere ai dori să începi? Care sunt instrumentele pe care le ai deja la dispoziţie? Uimeşte-te pe tine însuţi cu propria ta creativitate.

Haideţi să recapitulăm. Chiar dacă crezi în tine şi ai un vis la care ţii, pentru a reuşi îţi trebuie un plan realist. Un plan bun implică de obicei utilizarea creativă a resurselor naturale, a energiei umane şi a instrumentelor de care dispui. Acum, să aruncăm o privire mai îndeaproape la felul în care se elaborează aceste planuri.

Când a intrat pentru prima oară în biroul meu, cu aproape douăzeci de ani în urmă, Paul Collins avea deja un plan:

– Vreau să pictez portrete ale oamenilor din Africa, mi-a spus el, iar entuziasmul lui era contagios. Şi speram că veţi accepta să-mi finanţaţi călatoria.

Paul credea deja în sine însuşi şi în visul lui, dar pentru a se putea întreţine ca pictor avea nevoie să dezvolte un plan de afaceri care să fie viabil din punct de vedere financiar.

– Aş fi dispus să-ţi plătesc drumul, am răspuns eu, dar atunci doresc cincizeci la sută din valoarea tablourilor.

Timp de câteva minute Paul m-a privit încruntat.

– Cincizeci la sută? a replicat el.

– Cincizeci la sută, i-am răspuns eu.

– Bine, dar eu fac toată munca, a ripostat el.

– Dar eu plătesc facturile, i-am replicat eu.

Deodată a zâmbit şi mi-a întins mâna.

– Deci suntem parteneri? m-a întrebat el.

– Parteneri! i-am confirmat eu.

Paul a plecat în Africa şi s-a întors de acolo cu o colecţie strălucită şi emoţionantă de portrete africane. Prima lui mare expoziţie l-a consacrat definitiv ca unul dintre cei mai importanţi portretişti ai generaţiei sale. Dar în acelaşi timp, Paul şi-a dovedit şi abilitatea de om de afaceri. Planul lui e simplu.

– Vând acţiuni din mine însumi, spune el. Folosesc banii ca să călătoresc, ca să-mi aranjez studioul, să-mi întreţin familia şi să pictez. Când vând tablourile, eu am un câştig frumos, iar cei care au investit în mine îşi primesc banii înapoi cu dobândă.

– Iată planul meu de afaceri, mi-a spus Bill Swets întinzându-mi câteva pagini bătute la maşină. Cuprinde tot ce îmi trebuie ca să pot începe, inclusiv un buget defalcat pe categorii.

Bill era student în anul întâi. Cu câteva săptămâni mai devreme îmi ceruse sfatul în legătură cu înfiinţarea unei afaceri proprii.

– Uită-te bine în ograda ta, l-am sfătuit eu.

– În ograda mea e o groapă de gunoi, mi-a răspuns el şi am râs amândoi. Apoi ochii lui Bill au început să strălucească şi câteva zile mai târziu s-a întors cu un plan.

– În ograda mea am găsit o adevărată comoară, a exclamat el. Scaune vechi, mese, canapele, paturi, saltele, dulapuri, lămpi şi carpete. Zâmbetul i se lăţise de-acum pe toată faţa. Mobila este cel mai durabil produs de pe piaţă, a continuat el. O parte din valoare nu se pierde niciodată. Dar, a mai adăugat el, oamenilor nu le place să cumpere mobilă folosită, pentru că de obicei aceasta

se găseşte prin mahalale. Eu plănuiesc să vând mobilă uzată într-un loc curat şi civilizat. Şi iată o listă exactă cu ce am nevoie ca să pot începe.

Am luat planul de afaceri al lui Bill. Cele mai multe planuri răspund la câteva întrebări fundamentale: cine, unde, ce, de ce, cum, când, cât?

Ce vreau să fac?

Să vând un produs?

Să comercializez un serviciu?

Să-mi valorific talentul artistic sau sportiv?

Cum pot să fac acest lucru?

Ce paşi trebuie să parcurg ca să-mi ating scopul?

Cine mă poate ajuta să reuşesc?

Care sunt oamenii de care voi avea nevoie ca să mă ajute pe parcurs?

Ce anume îmi trebuie ca să-mi duc planul la îndeplinire?

Care sunt resursele naturale de care am nevoie?

Care sunt instrumentele de care am nevoie?

Unde pot să reuşesc cel mai bine ce mi-am propus?

Într-un loc de care dispun deja?

Într-un loc pe care trebuie să mi-l creez?

De unde voi face rost de bani?

Am deja destui bani ai mei?

Sunt nevoit să împrumut bani?

Prefer să-mi găsesc parteneri care să investească în ideea mea?

Cât va dura până când voi putea să câştig destui bani ca să-mi acopăr investiţia?

Care va fi preţul cu care îmi voi vinde produsele/ serviciile?

Ce venituri estimez că voi putea realiza?

Chiar şi cel mai bun plan tot te obligă să răspunzi pe ghicite la unele întrebări. Meseria de întreprinzător este una plină de riscuri. Fă tot ce-ţi stă în putinţă ca să pui la punct un plan complet şi care să inspire încredere. Stabileşte-ţi obiectivele. Întocmeşte o listă clară de strategii concrete din care să reiasă clar cum ai de gând să procedezi ca să-ţi atingi obiectivele. Notează-ţi lângă fiecare

mijloc strategic de care vrei să te foloseşti un preţ şi planifică data la care estimezi că vei reuşi să-ţi pui la punct cu succes întreaga strategie, aceasta incluzând procurarea tuturor mijloacelor de care ai nevoie. Apoi arată-i mentorului tău planul complet ca să vezi care e reacţia lui. M-am uitat repede peste planul lui Bill Swets. Erau patru sau cinci pagini bătute la un singur rând, cuprinzând răspunsuri clare la toate întrebările pe care le-am enumerat mai sus. Asemeni majorităţii oamenilor de afaceri (mai ales bancheri), ceea ce mă interesa în primul rând era cifra din josul paginii care reprezenta costul estimativ total al proiectului, în aprecierea lui Bill.

– Cincizeci de mii de dolari? am şoptit eu, privindu-l oarecum surprins. Sunt o grămadă de bani.

– Ştiu, mi-a răspuns el. Cei doi bancheri la care m-am dus să cer un împrumut mi-au spus cam acelaşi lucru, asta înainte de a mă da râzând pe uşă afară.

Mai târziu, Bill mi-a spus că venind la mine spera că aveam să pun mâna pe telefon, să-i sun pe susnumiţii bancheri şi să-i garantez împrumutul. În loc de asta, eu am început să-i pun întrebări:

– De ce vrei să pui covoare pe jos în noul tău magazin, Bill? De ce nu pui podele de ciment în loc? Şi la ce-ţi trebuie un asemenea sistem sofisticat de expunere a produselor? De ce nu poţi să le expui pur şi simplu în magazin? Şi chiar ai nevoie de trei maşini de taxat şi de două registre de încasări? Nu crezi că unul singur ţi-ar fi de-ajuns pentru început?

Înainte de sfârşitul întrevederii, costul estimativ al lui Bill se redusese la 5000$. Fără nici un telefon din partea mea, bancherul lui Bill a fost imediat de acord să împartă riscul. Câţiva ani mai târziu, Bill Swets avea douăzeci de saloane de prezentare a mobilei, în patru state diferite. A avut un plan simplu, şi după câteva modificări minore, acesta s-a dovedit un succes răsunător!

Care este visul tău? Ai un plan care să te ajute să ţi-l împlineşti? Care sunt obiectivele tale şi ce paşi (strategici) ai întreprins până acum ca să-l pui în aplicare? Cu douăzeci de ani în urmă, Rex Renfrow a auzit despre proiectul Amway şi şi-a pariat întreaga viaţă pentru succesul acestuia. Astăzi, el şi Betty Jo au o afacere de distribuţie a produselor de mare succes, care se întinde în toată ţara şi în întreaga lume. Amândoi au învăţat repede că genero-

zitatea şi compasiunea reprezintă o cheie spre succes.

– Această afacere pune oamenii pe primul loc şi profiturile pe locul doi, ne spune Rex. De la bun început, mentorii noştri ne-au arătat că ne vom putea satisface nevoile dacă venim mai întâi în întâmpinarea nevoilor celorlalţi.

– Nu avem nici o garanţie că cei pe care îi ajutăm vor avea succes, ne aminteşte Rex. Dar experienţa noastră ne învaţă că generozitatea funcţionează aproape de fiecare dată. Ajutându-i pe alţii să-şi pună viţile în ordine, ajutându-i să-şi vadă visele prinzând viaţă sub ochii lor, compania noastră a obţinut în cele din urmă un profit înzecit şi ne-a ajutat şi pe noi să ne împlinim visele de-o viaţă.

Pe 17 martie 1972, Rex şi Betty Jo au fost confruntaţi cu o teribilă tragedie personală. Fiica lor adoptivă, Melinda, a murit în timpul unei crize de epilepsie. Nu se scurseseră nici câteva minute de la tragedie, când telefoanele au început să sune din toată ţara. Încă de a doua zi au început să sosească de pretutindeni, cu sutele, flori, cărţi şi scrisori de condoleanţe. Prietenii pe care Rex şi Betty Jo şi i-au făcut în cadrul acestei afaceri au venit cu maşina sau cu avionul până în Fairfax, Virginia, ca să împărtăşească doliul familiei Renfrow. La serviciul de înmormântare al Melindei, peste o mie de persoane au umplut până la refuz biserica de care aparţineau aceştia.

– I-am iubit pe fiecare dintre aceşti oameni din afacere, îşi aminteşte Rex, dar tot am fost luaţi prin surprindere de valul de iubire pe care aceştia l-au revărsat la rândul lor asupra noastră.

– Dacă rostul unei afaceri e să ne aducă profit, mai adaugă Rex gânditor, atunci înseamnă că în clipa în care stăteam lângă mormântul fiicei mele înconjurat de rugăciunile şi urările de bine pornite din inimă din partea atâtor prieteni, am devenit cel mai bogat om din lume.

12

Ce atitudini, ce fel de comportament şi ce angajamente ne ajută să reuşim? (ABC-ul succesului)

CREZUL XII

Noi credem că există anumite atitudini, comportamente şi angajamente (direct sau indirect legate de sarcina noastră) care ne ajută să ne atingem scopurile.

De aceea, cu ajutorul mentorului nostru, trebuie să începem imediat să ne însuşim ABC-ul acestor reguli care ne ajută să dobândim succesul.

În acea noapte din 1971, unul dintre dormitoarele Universităţii din Carolina de Nord era deosebit de gălăgios atunci când un grup de studenţi din anii mai mici s-au hotărât să asiste la o întrunire Amway la Bill şi Peggy Britt acasă.

– Hai să luăm două beri înainte de a pleca, a strigat Paul Miller peste sala de recreere către prietenii săi din echipa de fotbal. Câteva secunde mai târziu, capacele erau desfăcute şi berea începea să curgă.

Nu e de mirare că simţeau nevoia să sărbătorească. Anul 1970 adusese cu sine cel mai incitant sezon din scurta viaţă de până atunci a lui Paul Miller şi a coechipierilor săi de la Tar Heel.

Dovedind o voinţă incredibilă, Paul reuşise să-şi croiască drum din patul de spital, unde ajunsese după o intervenţie chirurgicală gravă la coloana vertebrală, până înapoi pe linia de centru. „N-o să mai joci fotbal niciodată" îi spuseseră doctorii. „Vă înşelaţi amarnic" şi-a spus Paul în sinea lui şi la numai două zile după ce a ieşit din spital, cu spatele încă în ghips, a şi început drumul anevoios înapoi către sănătate.

În acelaşi an, Paul şi-a condus coechipierii din echipa universităţii la Campionatul Coastei de Est şi la finala de pe Peach Bowl din 1970. Iar în anul următor, Paul a cunoscut succese încă şi mai uimitoare. Nu numai că şi-a condus din nou echipa să joace pe Gator Bowl 1971, dar a fost selecţionat să joace în meciul All-American din Lubbock, Texas, pentru care i-a avut ca antrenori pe Bear Bryant şi Bo Schembeckler.

– Eram convins că emisarii cluburilor profesioniste aveau să stea la coadă să mă recruteze pentru echipele lor, ne povesteşte Paul, dar când telefonul n-a vrut să sune, iar cutia de scrisori a rămas goală, mi-am dat seama că jocul se sfârşise şi venise vremea să înceapă munca. Din nefericire, asemeni multora dintre colegii mei, pe vremea aceea nici eu nu aveam un scop clar în viaţă. Mă gândeam la afaceri sau la drept (ba chiar am terminat dreptul la Chapel Hill, mi-am luat diploma, am dat şi examenul de barou şi, timp de şaisprezece luni absolut îngrozitoare, am practicat avocatura cu conştiinciozitate), dar nimic nu m-a interesat cu adevărat până nu m-am gândit să-mi deschid propria mea afacere. Acesta este motivul pentru care am început să mă interesez de această companie.

– Nu mai ştiu cât de mult am băut-în seara aia înainte de a merge la prima întrunire, povesteşte Paul, dar îmi amintesc perfect că eram ameţit bine când am ajuns. Ne-am aşezat cu toţii în ultimul rând şi tot timpul cât a ţinut întrunirea ne-am făcut cu ochiul unii altora şi am chicotit ca nişte proşti. Dar la sfârşit am cumpărat trusa de prezentare de 27 de dolari şi m-am întors la cămin, fără să am nici cea mai vagă idee despre ce ar fi trebuit să fac cu ea, asta ca să nu mai vorbesc de faptul că habar n-aveam cum să procedez ca să am o afacere de succes.

Spre onoarea lui, chiar a doua zi Paul a primit un bon de comandă pentru o cutie de săpun de rufe de la un străin care nu

bănuia nimic. Din nefericire, pe vremea aceea nu-şi dăduse încă seama că firma noastră nu operează pe sistemul din uşă-n uşă, aşa că nu şi-a dat niciodată osteneala să înregistreze comanda sau să livreze săpunul.

Mulţi ani mai târziu, după ce Paul a cunoscut-o pe Debbie şi s-a căsătorit cu ea, a început în sfârşit să se gândească serios să-şi facă o afacere a lui.

– Lucram pentru Peggy Britt la depozit, povesteşte Paul. Treaba mea era să descarc şi să stivuiesc cutii de carton şi să primesc şi să completez bonurile de comandă. Îi urmăream îndeaproape pe soţii Britt şi pe alţii, bărbaţi şi femei, care avuseseră succes în această afacere. Debbie şi cu mine mergeam la întruniri, ascultam casete şi am citit atâtea cărţi că simţeam că explodăm. În cele din urmă, Debbie şi cu mine am ieşit din faza de aşteptare şi am început să punem în practică cele învăţate, repetând iar şi iar regulile fundamentale, până când dintr-o dată afacerea noastră s-a dezvoltat şi visele noastre s-au împlinit în sfârşit.

Astăzi, mai puţin de douăzeci de ani de atunci, familia Miller are una dintre cele mai mari reţele de distribuitori independenţi din istoria companiei noastre. Când îi întrebi cum au reuşit, amândoi răspund fără ezitare: „Repetând mereu regulile fundamentale."

Când fiul meu Dan abia păşea în adolescenţă, m-a rugat într-o zi să-l învăţ să joace tenis. Oricine m-a văzut vreodată pe terenul de tenis ştie că n-aş fi avut nici un viitor în tenisul profesionist, dar aim învăţat fundamentele şi eram bucuros să i le transmit şi lui. În mintea mea ştiam foarte clar cum se loveşte mingea pentru un serviciu perfect, cum se ţine racheta, cum trebuie să stai la primire şi cum se schimbă plasa. Toate elementele de bază erau acolo, în mintea mea, dar Dan a mers un pas mai înainte. El a exersat efectiv serviciul. A învăţat cum să ia repede poziţie pentru a primi returul adversarului. Şi-a dezvoltat viteza de reacţie, îndemânarea şi rezistenţa fizică, şi asta repetând iar şi iar şi iar tehnicile fundamentale, până când, într-o bună zi, spre ruşinea şi uimirea mea, tânărul meu fiu, sânge din sângele meu, m-a bătut măr.

Indiferent în ce fel de afacere ai intra, regulile de bază sunt în mare măsură aceleaşi. În ABC-ul succesului pe care l-am întocmit pentru dumneavoastră, am încercat să fac un rezumat al acestor

fundamente, aşa cum le-am cunoscut şi le-am învăţat din propria mea experienţă. În paginile care urmează, am făcut o listă de 26 de asemenea atitudini, modele de comportament şi angajamente pe care Jay şi cu mine, precum şi o serie de prieteni de-ai noştri, le-am învăţat pe parcurs. Dar amintiţi-vă, totuşi, că nu e suficient să cunoşti regulile de bază. În timp ce le citiţi, amintiţi-vă de aceste cuvinte ale lui John Wesley: „Fereşte-te să nu te pierzi cumva în cărţi! Căci un dram de iubire face cât o căruţă de ştiinţă." Dacă am învăţat ceva în toată viaţa mea, aceasta e că atunci când toate lucrurile pe care le-am învăţat par să ne trădeze, numai munca susţinută (adică aplicarea necontenită a regulilor fundamentale) şi compasiunea celorlalţi ne ajută să ieşim iar la suprafaţă.

Circumstanţele dificile îţi pot fi prietene şi profesori

Când Lauri Duncan avea numai şaisprezece ani, a fost aruncată efectiv prin parbriz în timpul unui accident de automobil cu coliziune frontală. După ce că abia a supravieţuit încercării, tânăra femeie a fost nevoită să treacă prin anii grei de chirurgie reparatorie. Imaginaţi-vă cât de greu trebuie să-i fi fost sărmanei adolescente să-şi vadă toată faţa desfigurată de cicatrici.

– La început îmi doream să fi murit în acel accident nenorocit, mărturiseşte Lauri. Lunile fără sfârşit pe care le-am petrecut în spital au fost absolut îngrozitoare. Apoi, când m-am întors la şcoală, am citit mila din ochii profesorilor şi a colegilor mei când se uitau la mine. Băieţii care îmi plăceau nici măcar nu vroiau să se uite la mine. Fiecare nouă intervenţie de chirurgie plastică era un coşmar, care aducea cu sine durere şi noi cicatrici respingătoare. Oricât de mult m-aş fi străduit, nu puteam să las în urmă tragedia care îmi schimbase viaţa. Eram nevoită să-i văd consecinţele în fiecare dimineaţă şi în fiecare seară când mă uitam în oglindă.

Într-un moment sau altul din viaţă, fiecare dintre noi este confruntat cu circumstanţe dificile. Eşecul unei relaţii sau al unei afaceri, boli tragice, rănirea sau moartea, prăbuşirea speranţelor sau spulberarea viselor, toate acestea aduc inevitabil cu sine suferinţă, deprimare, grijă şi durere.

– Acum pot să privesc în urmă, spune Lauri recunoscătoare, şi să îmi dau seama că accidentul m-a învăţat două lecţii importante. Mai întâi, m-a învăţat să accept lucrurile pe care nu le pot schimba, şi doi, m-a învăţat să fac întotdeauna ceea ce trebuie făcut ca să schimb situaţia. Nouă ani mai târziu, Lauri s-a căsătorit cu Greg Duncan şi împreună au întemeiat o familie minunată şi o afacere de mare succes.

– O mare parte din succesul nostru, recunoaşte Greg, se datorează faptului că sărbătorim momentele rele ca şi pe cele bune. De la Lauri am învăţat asta, mai spune el. Dacă ne gândim la momentele dificile ca la nişte prieteni de la care avem de învăţat, acestea nu mai par chiar atât de rele.

Jeff Moore era boxer la clubul armatei şi era un candidat aproape sigur pentru echipa Statelor Unite la viitoarele Jocuri Olimpice. Atunci a sosit ordinul care se lăsase îndelung aşteptat, de a se prezenta în Vietnam. În timpul unei bătălii, vehiculul lui Jeff a lovit o mină de teren şi timpanele i-au fost definitiv distruse din cauza exploziei. Când a ajuns acasă, a descoperit că această rană de război pusese capăt şi carierei lui în box. După şase luni de încercări zadarnice de a corecta chirurgical rana de la urechi, Jeff şi Andrea Moore s-au îndreptat spre Alaska să lucreze la conducta de petrol. Acolo au închiriat o cabană şi au început un comerţ non-stop cu alimente şi echipamente de vânătoare şi de pescuit. Când erau deja înglodaţi în datorii, care se înmulţeau de altfel într-una, casa şi afacerea soţilor Moore a ars din temelii.

Cam în aceeaşi perioadă, Jeff şi Andrea şi-au început o afacere proprie în cadrul Amway. În loc să se lase copleşiţi de tristeţe şi de teamă, ei au învăţat, din nenorocirea care i-a lovit, o lecţie importantă despre supravieţuire. Şi chiar dacă lui Jeff îi mai era teamă că vreun aprod ar putea să se ridice în mijlocul prezentării şi să-l întrerupă, nu a renunţat şi a continuat să persevereze. Astăzi, Jeff şi Andrea şi-au plătit toate datoriile. Au acum o afacere prosperă şi ocazia de a-şi arăta compasiunea în multe feluri faţă de oamenii din statul lor adoptiv şi din toată ţara.

– Indiferent ce ni s-ar întâmpla pe parcurs, spune Jeff, noi nu renunţăm niciodată. În 1987, copilul nostru nou-născut a murit. Dar viaţa nu stă-n loc din cauza unei tragedii care te izbeşte drept în faţă. Afacerea asta m-a învăţat că, în ciuda tuturor tragediilor,

în ciuda tuturor obstacolelor care-ţi ies în cale, trebuie să te ţii drept şi să faci mai departe ceea ce trebuie să faci şi să nu te mai lamentezi din cauza împrejurărilor.

Dacă ai fost deja confruntat cu circumstanţe dificile sau de-a dreptul ostile, învăţă ce e de învăţat din ele şi ia-o de la capăt. Dacă nu ai o diplomă universitară, sau măcar una de bacalaureat, mulţumeşte-te cu ceea ce ai şi scoate cât poţi de mult din asta. Dacă nu reuşeşti să vinzi nimic astăzi, o să vinzi mâine. Întreabă-te de fiecare dată ce lecţie poţi învăţa din tragedia care ţi s-a întâmplat. Îngăduie circumstanţelor dificile să-ţi fie prieteni şi să te înveţe ceva.

Fundamentele rămân neschimbate. Nu înceta niciodată să le pui în practică

Un tânăr stătea aşezat într-o cabină izolată fonic din campusul Universităţii de Stat din Louisiana, în timp ce un logoped încerca să-i evalueze defectul de vorbire deloc minor. Pentru Dan Williams, întreaga lui situaţie socială şi profesională era în joc, iar rezultatul putea fi dramatic. În zilele de început ale afacerii de distribuţie astăzi foarte extinsă şi înfloritoare a lui Dan şi Bunny Williams, bâlbâiala lui Dan ameninţa să le submineze visul. „Dacă telefonezi la noi şi nu-ţi răspunde nimeni, să nu închizi, obişnuia să spună Dan zâmbind. Înseamnă că sunt eu la aparat."

Logopedul de la spitalul universitar i-a dat lui Dan o serie de exerciţii care se presupunea că ar fi trebuit să-l ajute să-şi rezolve problema cu bâlbâiala. „Dar adevărata soluţie era chiar sub nasul meu, îşi aminteşte Dan astăzi. Trebuia să învăţ fundamentele succesului de unul singur şi să îmi petrec toată viaţa exersându-le iar şi iar ca să ne putem atinge scopurile."

De la bun început, umorul a fost una dintre tehnicile de bază pe care Dan le-a descoperit şi folosit ca să-şi controleze bâlbâiala. „O poveste frumoasă mă relaxa întotdeauna, explică el, şi am descoperit curând că avea acelaşi efect şi asupra publicului."

– Dacă Dan a putut avea un asemenea succes vorbind în public, recunoaşte Bunny astăzi, înseamnă că oricine poate. De fapt, mai adugă ea cu o umbră de ironie, unul dintre motivele pentru care

afacerea noastră s-a dezvoltat atât de repde în acele zile de început a fost şi acela că oamenii înţelegeau şi învăţau planul atât de bine de la Dan fiindcă, din cauza bâlbâielii, îl auzeau de trei-patru ori până apuca el să-l explice o singură dată.

La început, Dan îşi nota într-un caiet şi îndosaria cu grijă fiecare anecdotă plină de umor. Acum, prin utilizarea constantă a umorului spontan cu scopul de a accentua diferite puncte din seminarele sale atât de alerte, Dan şi-a atras atenţia şi respectul publicului din întreaga ţară.

– Dar umorul nu a fost decât una dintre tehnicile elementare pe care am fost nevoit să le învăţ şi să le pun în practică, explică Dan. O altă tehnică fundamentală pe care am învăţat-o în această afacere a fost aceea de a-mi exterioriza gândurile în afara fiinţei mele şi a le canaliza spre ceilalţi. În primele zile, mi-a spus el privindu-mă în ochi, te priveam pe tine, Rich, cum turnai cafeaua, serveai gogoşi invitaţilor şi chiar ştergeai câte o pată ocazională, şi asta în condiţiile în care, fiind preşedintele companiei, ai fi putut angaja pe cineva care să facă toate treburile astea. Dexter Yager, un om care şi-a clădit prin forţe proprii o afacere independentă uriaşă, s-a repezit la aeroportul din Rio ca să ne ajute pe Bunny şi pe mine cu bagajele, când alergam să prindem un zbor internaţional. Acest dar de a fi mereu atent la durerile celorlalţi, mereu sensibil la nevoile altora, este un element fundamental în această afacere, sau în oricare alta. Am învăţat acest lucru încă de la început, şi cu cât mă arăt mai sensibil la problemele celorlalţi, cu atât bâlbâiala mea devine o problemă mai neînsemnată.

Când Billy Zeoli l-a invitat pe Dan Williams ca să facă parte dintre cei patruzeci de parteneri ai săi de afaceri pe care urma să i-i prezinte preşedintelui Gerald Ford, Dan nu s-a bâlbâit nici măcar o dată. Prin învăţarea şi aplicarea constantă a fundamentelor, Dan a reuşit să se elibereze o dată pentru totdeauna de tirania acestui handicap.

Bill şi Sandy Hawkins sunt doi dintre cei mai buni distribuitori independenţi ai noştri din Minnesotta. Succesul lor i-a ajutat să-şi îndeplinească un vis pe care orice adept al capitalismului generos îl nutreşte într-o măsură mai mare sau mai mică.

– După ce ajungi într-un anumit punct, spune Billy, banii devin din ce în ce mai puţin importanţi. Faptul că putem dona bani celor care au nevoie, este un lucru care ne face într-adevăr placere. Astăzi dăm mai mulţi bani într-un singur an decât tot ce-am câştigat înainte de intra în Amway, mai adaugă el, şi ne distrăm de minune!

Familia Hawkins şi-a atins acest obiectiv minunat repetând iar şi iar regulile fundamentale.

– Poţi să faci o mulţime de greşeli în afacerea asta, spune Sandy. În orice caz, noi am făcut. Dar dacă eşti mereu pe teren şi îţi acorzi suficient de multe ocazii, se pot întâmpla şi o mulţine de lucruri bune.

Care sunt fundamentele afacerii noastre? Aţi încercat vreodată să faceţi o listă cu acele acţiuni pe care trebuie să le repetaţi în mod regulat ca să puteţi reuşi? Dacă repetaţi conştiincios regulile fundamentale, afacerea dumneavoastră va prospera. Dacă însă vă leneviţi şi lăsaţi să treacă o zi, şi apoi alta, atunci probabuil că veţi da greş.

Kaoru Nakajima sublinia o dată că „un câine de pază care latră o singură dată n-o să-şi trezească stăpânul şi nici n-o să alunge hoţul. Un câine de pază bun latră până când îşi termină treaba!" Vreţi să aveţi succes în afaceri? Atunci lătraţi în continuare! Repetaţi regulile de bază în fiecare zi, conştiincios, şi atunci veţi reuşi.

Numără fiecare penny şi atunci dolarii nu vor deveni niciodată o problemă

Vi-l mai amintiţi pe G.B. Garner, tatăl lui Peggy Britt, cel care repara frigidere şi congelatoare? Când bursa de mărfuri s-a prăbuşit în 1929, el era doar un tinerel fără experienţă. De la el a învăţat fiica sa această lecţie:

– Tatăl meu m-a învăţat să am o atitudine responsabilă faţă de bani, ne-a spus ea. El a formulat ideea în felul următor: „Dacă ai nişte bani de cheltuit, atunci ai exact tot atâţia bani de pus deoparte pentru ziua de mâine."

În aceste zile, când oamenii şi naţiunile acumulează datorii tot mai mari şi mai mari, iar deficitul de plăţi creşte neîntrerupt, e

bine să ne amintim un vechi proverb francez: Când scapi de datorii, scapi de pericol! Brian Herosian, fost jucător de fotbal american în echipa Baltimore Cubs, spunea acelaşi lucru în felul următor: „Am umblat prin viaţă ducând cu mine un sac de bani găurit în fund, până când într-o bună zi mi-am dat seama că trebuia să cos singur gaura."

Am cheltuit mult prea mult, şi asta vreme mult prea îndelungată, imaginându-ne că banii n-or să se termine niciodată. Astăzi, banii s-au dus. Oare nu a venit cumva vremea să ne punem fiecare în mod regulat această întrebare: am într-adevăr nevoie de acest lucru, sau poate să mai aştepte? Nu cumva a venit timpul să ne scoatem cărţile de credit de prin poşete şi de prin portofele şi să punem în loc un carnet de economii? Cât am economisit astăzi? luna asta? anul acesta? Trebuie să învăţăm să ne măsurăm succesul după banii pe care i-am pus deoparte, nu după cei pe care i-am cheltuit.

Greg Duncan ridică următoarea întrebare:

– Dacă ţi s-ar da de ales între a primi o rentă de zece mii de dolari pe lună timp de treizeci de luni, sau un penny luna asta, doi penny în luna următoare, patru penny într-a treia, opt într-a patra şi aşa mai departe pe aceeaşi perioadă, ce ai alege? Eu n-am făcut calculul, dar Greg vă va îndemna să alegeţi a doua variantă. El unul jură că, dacă se dublează în fiecare lună venitul din luna precedentă, în cea de a treizecea lună suma va fi de 10.737.418, 24$.

Economisiţi fiecare penny şi amânaţi cheltuielile care nu sunt absolut necesare. Lucraţi pentru realizarea obiectivelor pe termen lung. Poate că veţi fi mai strâmtoraţi la început, dar în cele din urmă veţi prospera.

Hotărăşte ce anume este important pentru tine şi fă acel lucru, indiferent cât te-ar costa

Bunul nostru prieten Bill Nicholson, care a participat la conducerea companiei noastre într-o perioadă de creştere fără

precedent, ne-a spus această poveste emoţionantă despre tatăl său. Pe când Bill era încă un tinerel, el şi tatăl său au mers într-o bună zi la pescuit. Amândoi erau ocupaţi până peste cap şi nu aveau de prea multe ori ocazia să petreacă ceva timp împreună. Aveau deci o mulţime de lucruri să-şi spună, şi atât de multe lucruri îi aşteptau încă să le facă în viaţă. Deodată, în acea zi, pe când stăteau amândoi în barcă, tatăl lui Bill şi-a dus mâna la piept, cuprins de durerea a ceea ce avea să se dovedească a fi începutul unui atac de cord fatal. Ultimele cuvinte pe care Bill le-a auzit de la tatăl lui au fost: „Nu acum. Nu acum!"

Mark Twain a spus odată: „Să nu faci azi nimic din ceea ce poţi lăsa pe mâine." Acest lucru nu este adevărat. Ne stabilim cu toţii planuri importante pe termen lung. Apoi, în fiecare zi intervine câte un lucru urgent, critic, vital care ne întoarce temporar din drum, iar noi lăsăm acest lucru să se întâmple. Dacă ceva este cu adevărat important pentru dumneavoastră, găsiţi o cale ca să începeţi chiar de astăzi! Nu avem de unde şti la ce se gândea tatăl lui Bill în momentul în care a murit. Ştim doar atât: că ultimele lui cuvinte au fost „Nu acum. Nu acum!" De câte ori aud această poveste, îmi jur iar şi iar în sinea mea că îmi voi petrece timpul care mi-a mai rămas făcând acele lucruri care sunt cu adevărat importante pentru mine.

Fiecare persoană pe care o întâlneşti are un potenţial mai mare decât ai putea tu visa!

Într-un discurs ţinut în faţa unui stadion plin de oameni în extaz, Chris Cherest a spus odată: „Dacă aceşti doi băieţi olandezi din Grand Rapids, Michigan, au putut să evolueze din situaţia de faliţi şi naufragiaţi în cea de proprietari ai unei afaceri de miliarde de dolari, şi cu o echipă de milioane la cârmă, atunci înseamnă că oricine poate face acelaşi lucru." Trebuie să fiu de acord cu el.

Într-o bună zi, un şofer de camion s-a apropiat de Brian Hays ca să-i ofere posibilitatea de a începe o afacere pe cont propriu.

– La început am crezut că era vreun amărât care încearcă să facă şi el un ban în plus, îşi aminteşte Brian. Am fost cât pe ce

să-l dau afară. Slavă Domnului că n-am făcut-o şi că l-am lăsat să-mi prezinte planul Amway până la capăt. Astăzi, mulţumită unui şofer de camion fără costum şi cravată, Brian, cel mai tânăr vice-preşedinte din istoria companiei Motorola, şi soţia sa, Marguerite, au o afacere de distribuţie de mare succes, iar acest fapt le-a asigurat libertatea financiară de a se implica în diferite cauze umanitare pe care le finanţează, printre care şi Christian Children's Fund şi Armata Salvării.

Când Dan şi Jeanette Robinson l-au cunoscut pentru prima oară pe Richard, nu au fost prea impresionaţi.

– Richard stătea mereu cu ochii în pământ, îşi aminteşte Jeanette cu un surâs. Nici măcar nu putea să te privească în ochi când îţi vorbea. Părul îi ajungea până la umăr, iar barba lui era încâlcită şi neîngrijită. Avea o bicicletă veche şi murdară şi bolborosea când vorbea. Dar noi ne-am făcut oricum prezentarea, iar Richard şi soţia lui s-au hotărât pe loc să înceapă o afacere proprie.

– Efectiv l-am subestimat pe Richard, recunoaşte Dan. Numai câteva săptămâni mai târziu, îşi răsese deja barba şi şi-a cumpărat primul lui costum cu cravată. La fiecare nou contact, încrederea lui în sine creştea văzând cu ochii. Astăzi, el şi soţia lui au o afacere prosperă, dar şi o nouă perspectivă asupra vieţii.

Un proverb vechi spune că nu poţi judeca o carte după copertă. Amintiţi-vă întotdeauna că persoana care vi se pare că ar avea cele mai mari şanse de reuşită poate totuşi să renunţe sau să dea greş, iar cei pe care îi credeţi condamnaţi dintru început să eşueze, ar putea să întoarcă sorţii în favoarea lor chiar pe ultima sută de metri. Nu ezitaţi să riscaţi ajutând un „ratat". Veţi fi uimiţi să constataţi cât de adesea aceştia se transformă în învingători şi vă aduc premiul cel mare.

Eşecul e doar un pas pe calea spre succes. Nu vă temeţi să riscaţi să eşuaţi. Învăţaţi din propriile voastre înfrângeri!

În afacerea noastră, ca şi în a ta, poveştile despre cei care mai întâi au dat greş iar mai apoi au sfârşit în triumf, sunt deja legende (şi adesea pline de umor). Joe Foglio este doar un exemplu în

acest sens. Într-o noapte în San Diego, Joe prezenta produsele noastre unui grup de cupluri aşezate în jurul unei mese mari din sufrageria unui vecin. Pe când vorbea el mai înfocat, Rottweilerul cel uriaş al vecinului a intrat în călduri, s-a vârât sub masă şi a început să-şi facă numărul lui câinesc taman cu piciorul lui Joe. Puţin după aceea, a vizitat locuinţa unui psihiatru şi a fost invitat să-şi facă prezentarea într-un Jacuzzi mare, unde gazdele şi prietenii lor îl aşteptau dezbrăcaţi. O a treia prezentare cu ghinion a avut loc într-un cartier întunecat şi izolat. După ce că abia a reuşit să găsească locuinţa pe întuneric, atunci când în sfârşit a intrat şi a aprins lumina, a descoperit că gazdele lui stăteau într-o casă condamnată, peste tot prin jur fiind lipite benzile galbene ale poliţiei, care avertizau pe toată lumea să nu intre înăuntru. La o a patra prezentare, într-un depozit vechi din centrul oraşului transformat între timp în garsonieră, Joe s-a scuzat un moment înainte de a începe prezentarea, s-a dus până la toaletă, a aprins lumina şi a dat nas în nas cu o şopârlă lungă de jumătate de metru, care se uita cu ochi mari la el, din cadă.

Chris Cherest a făcut o sută cincizeci de prezentări fără nici măcar un singur succes. Jerry Boggus îşi aminteşte de primele sale luni în afacere ca de „un lanţ neîntrerupt de eşecuri".

– Am făcut toate greşelile posibile de cel puţin două ori, îşi aminteşte el, numai ca să fim siguri că sunt într-adevăr greşeli. Dar nici Joe, nici Chris, nici Jerry nu au renunţat. Cu toţii au făcut greşeli, iar eşecurile s-au adunat. Dar cu fiecare nouă nereuşită au învăţat câte o lecţie valoroasă. Au examinat cu atenţie cauzele eşecurilor şi au mers mai departe, reuşind în cele din urmă să-şi clădească nişte afaceri de succes.

Frank Morales are o formulă drăguţă care l-a ajutat să treacă peste propriile lui eşecuri: „CIP-CIP-CIP, spune el. Câteodată iese perfect. Câteodată iei plasă. Cui îi pasă?"* Din experienţa lui Frank şi a soţiei sale, Barbara, doar o treime dintre cei contactaţi se vor arăta interesaţi. Şi doar o treime dintre aceştia se vor implica efectiv. Şi iar, doar o treime dintre cei care se implică, vor ajunge să aibă efectiv succes în afacere. Dar, oricare ar fi aceste medii statistice pentru voi, în afacerea voastră sau într-a noastră, nu vă

* În original: SW-SW-SW: Some will. Some won't. So what? (n. tr.)

faceţi probleme din cauza eşecurilor. Fiecare persoană care vă spune nu, vă aduce puţin mai aproape de acea persoană al cărei da va schimba viaţa voastră şi a ei.

Huw Wheldon, un director şi realizator britanic de televiziune, a spus o dată în faţa unui grup de producători de televiziune în devenire: „Eşecul nu e o crimă. Crimă e să nu acorzi trumfului o şansă."

Obiectivele pe primul loc. Restul vine de la sine!

Margaret Hardy s-a născut în Indiile de Vest şi a venit la New York pe când avea doar cincisprezece ani. Soţul ei, Terral, e originar din Spartanburg, Carolina de Sud. Amândurora li s-a repetat încă din copilărie că bărbaţii şi femeile de culoare nu pot ajunge pe culmile de succes rezervate albilor. Au hotărât să ni se alăture tocmai pentru că noi îi judecăm pe toţi oamenii după aceleaşi standarde. Dacă produci ceva valoros, atunci vei fi răsplătit, indiferent care îţi este culoarea pielii sau apartenenţa religioasă.

Soţii Hardy aveau totuşi de tras consecinţele unei vieţi întregi de restricţii. Încă îşi mai amintesc de ziua în care fiul lor, Quentin, deja prins şi el în afacere, a aruncat deodată revista noastră *Amagram* şi a murmurat printre lacrimi:

– Noi n-o să ajungem niciodată la nivelul Diamant, nu-i aşa?

– În acel moment, explică Terral, Margaret şi cu mine ne-am dat seama că fiul nostru avea dreptate. N-am fi reuşit niciodată să ajungem la nivelul Diamant, şi asta pentru că nici nu ne propusesem acest lucru. Aveam într-adevăr o serie de obiective, dar acestea erau prea neînsemnate. În seara aceea am discutat împreună ca o familie şi am pus pe hârtie un obiectiv pe termen lung care în cele din urmă ne-a schimbat radical viaţa. Urma să atingem nivelul de Diamant în Amway în următoarele douăsprezece luni.

Margaret şi Terral au ajuns până la acel nivel şi chiar mai departe. Fiul lor, Quentin, astăzi absolvent de colegiu, are propria lui afacere înfloritoare, şi totul a început în ziua în care familia şi-a stabilit un obiectiv şi s-a hotărât să nu precupeţească nici un efort ca să îl atingă, oricât le-ar fi de greu.

David Humphrey încă mai practica medicina când a intrat în afacere ca distribuitor. Dave a luat cunoştinţă de planul nostru prin intermediul unei asistente, care l-a invitat să participe la unul dintre seminariile companiei noastre. Acolo, dr. Humphrey a fost atât de entuziasmat de ideea de a avea propria lui afacere, că s-a ridicat în picioare şi a anunţat în faţa întregii asistenţe că va ajunge la nivelul de Diamant, ceea ce nu este deloc uşor, într-un timp record.

După ce a coborât de pe scenă într-o stare de emoţie şi confuzie, s-a întors spre prima persoană care i-a ieşit în cale şi a întrebat:

– Ce-am făcut acolo?

– Nu ştiu, i-a replicat persoana respectivă cu un zâmbet, dar ştiu c-o să aveţi de lucru, nu glumă, în anul care urmează.

Dacă priveşti cu seriozitate necesitatea de a-ţi atinge obiectivele, atunci faptul că le comunici lumii întregi în termeni clari şi siguri te va ajuta. În orice caz, e bine să-ţi împărtăşeşti obiectivele cel puţin acelor persoane care ştii că te vor încuraja şi te vor sprijini pe parcurs. Soţii Humphrey nu numai că şi-au atins obiectivele, dar au continuat să evolueze spre nivele tot mai înalte de realizări în cadrul acestei afaceri.

Cele mai multe dintre restricţiile şi limitările cu care suntem confruntaţi sunt cele pe care ni le inventăm singuri. Asta pentru că nu avem obiective clare pe termen lung. Aşa că de ce să ne mai mirăm atunci când nu reuşim să le atingem? Care sunt obiectivele tale pentru anul în curs? Dar pentru următorii zece ani? Le-ai notat pe toate pe o hârtie? Ai început să-ţi monitorizezi progresele şi să-ţi ajustezi strategia în funcţie de acestea? Dacă nu ai obiective clare care să te ghideze, s-ar putea să nu ajungi nicăieri. Şi în acest caz, nu e vina nimănui decât a ta.

Munca susţinută vine înaintea succesului. Pe parcurs este inevitabil să trebuiască să faci şi sacrificii!

Kenny Stewart şi-a păstrat serviciul cu normă întreagă din construcţii şi lucra până seara târziu şi la sfârşit de săptămână ca să-şi pună afacerea pe picioare. Pe când încă mai juca la Baltimore Colts, Brian Herosian îşi petrecea două seri pe săptămână la

universitate ca să-şi ia diploma de contabil şi pe desupra şi-a mai găsit timp şi să-şi ridice din nimic o afacere înfloritoare. Ron şi Toby Hale au investit toţi banii pe care îi aveau ca să cumpere 25 de casete cu „Selling America" pe care să le dea prietenilor lor. Al Hamilton a avut un asemenea trac atunci când a trebuit să facă prima lui prezentare, încât a început efectiv să tremure înainte de a începe. Acest fost sculer-matriţer de la uzinele Ford era timid, lipsit de experienţă şi îngrozit de gândul de a vorbi în public, dar asta nu l-a împiedicat să o facă totuşi.

În oraşul Hiroshima din Japonia, Shuji şi Tomoko Hanamoto visau „să fie liberi să zboare în înaltul cerului albastru", din „micuţa colivie de lux" în care îi ţineau prizonieri serviciile lor din industrie. Pentru asta au fost nevoiţi să renunţe la toate avantajele de care beneficiau – salariu sigur, excursiile la Okinawa pentru practicarea scufundărilor submarine, organizate de compania lor, primele şi beneficiile – ca să-şi înceapă o afacere proprie. Şi ca să fie totul cum nu se poate mai rău, atunci când tatăl lui Shuji a aflat că fiul lui şi-a lăsat serviciul ca să se alăture afacerii noastre, şi-a comunicat părerea folosind o veche vorbă japoneză care exprimă dezamăgirea şi mânia: „Să nu mai treci pragul casei mele", i-a spus el fiului său. Nu există sacrificiu mai mare decât să te împotriveşti voinţei unui părinte; dar Shuji Hanamoto avea un vis şi era dispus să plătească preţul.

Toţi aceşti oameni au muncit din greu şi au făcut sacrificii mari, dar afacerile lor au atins un succes de neînchipuit. Astăzi, ei toţi au o situaţie financiară sigură, sunt liberi să muncească mai puţin şi să se bucure mai mult de viaţă. O ultimă notă: Shuji Hanamoto şi-a invitat tatăl la o adunare în Hiroshima, unde două mii de oameni s-au ridicat în picioare şi au aclamat când lui Shuji şi Tomoko li s-au decernat medaliile de merit. Aflat în acea seară în primul rând din sală, tatăl lui Shuji s-a înclinat în faţa fiului său şi s-a alăturat mulţimii care aplauda.

Dacă îţi pasă de ceilalţi, şi lor le va păsa de tine!

Stan Evans a făcut o greşeală. Un distribuitor a făcut o comandă de 19 litri de detergent de maşină care nu a ajuns la termen.

Când acesta a telefonat să se plângă, Stan a replicat fără nici un moment de ezitare:

– Ai dreptate, am făcut o greşeală. Vin imediat.

Distribuitorul cu pricina se afla la o distanţă de peste trei sute de kilometri, dar Stan Evans a dus personal produsul cu maşina pe un drum de peste şase sute de kilometri dus-întors, ca să-şi ţină cuvântul. Distribuitorul acela nu va uita niciodată acest lucru.

– Cuvântul meu e aur, spune Stan. Când promit un lucru, mă ţin de cuvânt. Oamenii vor să ştie că pot avea încredere în tine. O dată ce le-ai câştigat încrederea, îţi vor fi loiali pentru totdeauna. Dacă sunt dator cuiva o bonificaţie fie şi de numai un dolar şi jumătate, o voi trimite la timp, indiferent cât e de neînsemnată. Asta pentru că ştiu că în acest caz şi distribuitorul va avea faţă de mine aceeaşi atitudine politicoasă.

Doi dintre distribuitorii lui Bill şi Peggy Florence aveau probleme în căsnicie. Bill şi Peggy şi-au deschis porţile casei pentru tânărul cuplu.

– Timp de câteva luni, am petrecut cel puţin douăsprezece seri împreună cu ei, ascultându-i şi dându-le sfaturi, îşi aminteşte Peggy. Noi credem în vechiul percept din Biblie, care spune că cei care conduc sunt de fapt servitorii celorlalţi. Treaba noastră nu înseamnă doar să facem mai multe afaceri, ci şi să-i ajutăm pe oameni să-şi trăiască vieţile aşa cum doresc.

– În această afacere, adaugă şi Bill, am salvat zeci de căsnicii şi am ajutat zeci de familii să se reunească, şi asta pentru că pe primul loc sunt oamenii, nu produsele. După ce sângerarea se opreşte şi rănile se vindecă, oamenii se întorc înapoi la lucru cu o hotărâre nouă, iar afacerea lor prosperă. Ajutându-i să obţină ceea ce îşi doresc, şi noi la rândul nostru ajungem să ne vedem visele prinzând viaţă.

Faceţi-o pur şi simplu. Dacă nu treceţi la fapte, nu veţi şti niciodată

Deasupra lui Times Square atârnă un panou publicitar pentru Nike, înalt de opt etaje, care spune doar atât: „Just do it!" Cât de des ni se întâmplă să oscilăm când într-o direcţie, când în alta, tot analizând

argumentele pro şi contra şi pe faţă şi pe dos până când se alege praful de toate. Esop scria cândva: „nu vreau să am nimic de a face cu un om care nu poate să sufle şi rece şi cald cu aceeaşi răsuflare." Iar în ultima carte a Noului Testament, apostolul şi evanghelistul Ioan citează în Apocalipa sa glasul Duhului Sfânt: „Astfel, fiindcă eşti căldicel – nici fierbinte, nici rece – am să te vărs din gura Mea."

Dan Robinson era vânzător en gros de hârtie când el şi soţia sa Jeanette şi-au început afacerea în 1979.

– Inflaţia ne adusese la sapă de lemn, îşi aminteşte Dan. Reuşisem să ne construim casa visurilor noastre, dar am pierdut-o când n-am mai fost în stare să plătim impozitele. Trebuia să facem ceva, şi asta repede. Dan şi Jeanette s-au pus pe treabă fără să se mai gândească şi din acea zi de neuitat au urcat în fiecare an câte un nou nivel în afacerea noastră.

Tim Bryan preda la clasa a cincea, iar soţia sa, Sherri, lucra ca secretară la o firmă de avocatură când au văzut pentru prima oară planul nostru.

– Dorinţa mea era să stau acasă cu copiii, îşi aminteşte Sherri. Nu doream să pierd acei primi ani minunaţi din viaţa lor, când erau încă în creştere. Ideea de a începe o afacere complet nouă era înfricoşătoare, dar am făcut-o şi n-am mai privit niciodată înapoi, şi nici nu am regretat vreodată hotărârea luată.

Există vreo sarcină neplăcută care vă aşteaptă să o duceţi la îndeplinire? Faceţi-o şi gata. Vă aşteaptă vreun pas riscant care trebuie făcut? Faceţi-l. Există pe undeva vreo aventură care vă atrage, dar vă e teamă să începeţi? Faceţi-o! Vreţi să începeţi o afacere pe cont propriu? Doriţi să-i cereţi şefului o mărire, sau să vorbiţi cu supraveghetorul pentru o nouă poziţie, sau să-i cereţi colegului de serviciu să-şi dea mai încet casetofonul, sau, sau, sau... Faceţi-o! Dacă nu acţionaţi, n-o să ştiţi niciodată. Şi dacă nu acţionaţi acum, s-ar putea să nu o faceţi niciodată.

Copiii trebuie implicaţi

Greg şi Lauri Duncan, asemeni celor mai mulţi dintre distribuitorii noştri, şi-au implicat şi copiii în afacere încă din prima zi.

– Pe când Devin avea opt ani, iar Whitney, fiica noastră, numai şase, explică Greg, au învăţat să răspundă la telefon şi să preia mesajele importante. Îi luam cu noi la întruniri, aşa că au avut ocazia să audă nenumărate poveşti despre succesul celor care s-au alăturat acestei afaceri, care le-au aprins imaginaţia. În cele din urmă au dorit să-şi înceapă propria lor afacere, care consta din vânzarea de Active-8 (unul dintre sucurile de fructe distribuite de noi) pe pajiştea din faţa casei.

Familia Duncan şi-a stabilit ca obiectiv principal să atingă un nou nivel în afacere într-un timp foarte scurt.

– Când am stabilit acest obiectiv, i-am inclus şi pe copii în proiectul nostru, povesteşte Lauri, iar când am dat greş, am fost mai întâi stânjeniţi, ca şi cum le-am fi înşelat aşteptările. De fapt, nu-i dezamăgisem deloc. Privind retrospectiv lucrurile, ne dăm seama cât de important a fost pentru copii noştri faptul că ne-au văzut dând greş, aşa cum ne-au văzut şi reuşind; pentru că într-o bună zi şi ei vor da greş la rândul lor, iar faptul că ne-au văzut pe noi reîncărcându-ne bateriile după un eşec, reconsiderându-ne obiectivele şi strategiile şi luând-o de la capăt, i-a învăţat, fără îndoială, cum să adune cioburile după propriile lor înfrângeri şi cum să o ia de la capăt.

Billy şi Peggy Florence, doi dintre cei mai de succes distribuitori ai noştri, locuiesc în Athens, Georgia, împreună cu cei trei copii ai lor. Sunt mândru să spun că Bill şi Florence i-au botezat pe cei doi minunaţi fii ai lor Rich şi Jay, iar pentru fiica lor au găsit un nume cât se poate de potrivit: Hope („Speranţa"). Toţi cei trei copii au fost implicaţi în afacere încă din cea mai fragedă copilărie. Hope, acum în vârstă de şaisprezece ani, a câştigat, muncind alături de familia ei, suficient de mulţi bani ca să-şi poată cumpăra singură o maşină nouă.

– De la conducătorii acestei afaceri am învăţat să nu le dăm copiilor noştri tot ce îşi doresc, afirmă Peggy. În schimb, îi ajutăm să înveţe şi să exerseze principiile succesului. Îi lăsăm să ducă bătălia până la capăt – a noastră şi a lor – astfel încât şi ei, la rândul lor, să înveţe şi să înţeleagă ce trebuie să facă pentru a putea merge mai departe.

– Să nu credeţi că am fost prea duri cu ei, adaugă Bill repede. Copiii aceştia au fost generos recompensaţi pentru munca lor.

În fapt, Rich, Jay şi Hope au călătorit împreună cu părinţii lor pentru a asista la diferite evenimente oraganizate de compania noastră în Australia, Hawaii, Europa şi de-a lungul şi de-a latul Statelor Unite. Indiferent de ce natură ar fi afacerea dumneavoastră, lăsaţi-i şi pe copiii voştri să joace un rol în cadrul ei. Daţi-le ocazia să înveţe despre viaţa adevărată cât încă mai sunteţi alături de ei, să le aplaudaţi victoriile şi să-i prindeţi când se poticnesc.

Chuck şi Jean Strehli sunt un alt exemplu de părinţi care şi-au implicat copii în afacerea aceasta şi în beneficiile ei.

– Acum zece ani, îşi aminteşte Jean, pe când Tamara avea numai paisprezece ani, iar fratele ei Scott, treisprezece, deja ne împărţeam cu ei obiectivele profesionale. De ce ar trebui să-i menţinem pe copii în ignoranţă, să nu afle cu ce se ocupă efectiv părinţii lor? se întreabă ea cu înţelepciune.

– Noi suntem primele modele de viaţă pentru ei, adaugă Chuck. Tot ceea ce vor şti mai târziu despre viaţă învaţă acum de la noi. De la bun început am încercat să-i învăţăm cât este de important să-ţi asumi angajamente şi să le respecţi până la capăt.

În 1980, întreaga familie Strehli a petrecut şapte luni în Germania ca să-şi pună pe picioare afacerea din Europa. Împreună, aşa cum trebuie să fie o familie, au învăţat limba şi obiceiurile acelei ţări. Astăzi, chiar dacă între timp copiii au crescut mari, încă se mai întorc ocazional în Germania pentru afaceri sau ca turişti, ca să schieze în Alpi.

Şi dacă tot vorbesc aici despre copii, cum aş putea să nu-i menţionez măcar în treacăt şi pe ai noştri? Încă de la începuturile vieţii lor, i-am considerat pe copiii noştri ca pe nişte persoane în sens deplin, ale căror opinii trebuie luate în consideraţie. Şi foarte curând am fost uimiţi de ideile lor valoroase şi de uşurinţa lor în comunicare.

Pe când fiica noastră, Cheri, era încă boboc de liceu, mi s-a plâns o dată că am fixat ora de stingere la noi acasă prea devreme. Dar nu s-a mulţumit doar să-mi ceară să o schimb. Supraveghease toate familiile din cartier şi îşi notase datele într-un tabel. Încă mai pot s-o văd în faţa ochilor cum stătea în living, cu hârtiile cu date împrăştiate peste măsuţa de cafea, umblând de colo-colo în timp ce-şi făcea prezentarea. Era calmă, hotărâtă şi rezonabilă. Şi a părăsit încăperea victorioasă.

Astăzi, toţi cei opt copii Van Andel şi DeVos muncesc din greu pentru a face această companie mai bună. Împreună cu Jay şi cu mine, copiii noştri formează consiliul de familie şi constituie comitetul care stabileşte politica acestei companii. Ne întâlnim în fiecare lună pentru un *brainstorming* şi ca să elaborăm proiectele cu bătaie lungă. Copiii noştri au devenit egalii noştri, care ne ajută să conducem această companie, şi fiecare dintre ei joacă un rol aparte în determinarea viitorului Amway.

Nan Van Andel este vicepreşedintele nostru pentru comunicaţii şi relaţii cu publicul. Steve Van Andel este vicepreşedinte şi preşedinte al comitetului executiv. David Van Andel este vicepreşedintele nostru pentru producţie şi operare şi membru în comitetul executiv, iar Barbara Van Andel este director general al proprietăţilor Amway, incluzând aici Amway Plaza Hotel din Grand Rapids, Michigan şi complexul de vacanţă Peter Island din Insulele Virgine britanice.

Helen şi copii mei sunt şi ei la rândul lor profund devotaţi Corporaţiei Amway şi celor două milioane de distribuitori independenţi ai acesteia. Fiul meu cel mare, Dick, mi-a urmat de curând ca preşedinte al Amway şi membru în comitetul executiv al acestei corporaţii. Dan DeVos este vicepreşedinte şi membru în comitetul executiv. Doug DeVos este vicepreşedintele nostru pentru America de Nord, iar Cheri (DeVos) Vanderweide, înainte de a se hotărî să dedice mai mult timp răspunderilor ei de soţie şi de mamă, şi-a folosit priceperea în materie de modă şi simţul culorilor ca să ne ajute să ameliorăm şi să modernizăm întreaga gamă de produse cosmetice Amway.

Cine ar fi îndrăznit să viseze măcar că, într-o bună zi, copiii noştri – ai dumneavoastră şi ai mei – vor deveni nişte adulţi atât de responsabili, creativi şi angajaţi? Faptul de a-i implica în afacerea dumneavoastră încă de la început este important, deosebit de important, pentru creşterea şi maturizarea lor. Dacă îi lăsaţi deoparte acum, s-ar putea ca niciodată să nu dorească, sau să nu fie în stare să vi se alăture, nici vorbă să poată să-şi croiască singuri drum în lumea afacerilor.

12. Iubirea pentru ceilalţi este cheia spre succes!

Tom Michmershizen, Ken Morris, Gary Smit, Larry Miller, Jack Wright, Larry Shear şi fraţii Bob şi Jim Rooker fac parte din Amway de 30 de ani şi mai bine. Gesturile lor de dragoste pline de generozitate şi sacrificii faţă de Jay şi de mine, împreună cu cele ale colegilor lor, distribuitorii noştri independenţi şi ale clienţilor noştri, ne-au învăţat foarte multe despre ce înseamnă să-i iubeşti pe ceilalţi.

Dave Taylor ne aduce aminte că în spatele oricărui succes se află o regulă de nezdruncinat:

– Aceasta este să-i iubeşti pe oameni şi să te foloseşti de bani, spune el, nu să iubeşti banii şi să te foloseşti de oameni. Tratează-i pe toţi oamenii cu dragoste, fie ei clienţi, furnizori, contractanţi, colegi de serviciu sau subalterni, şi iubirea pe care le-o dăruieşti se va întoarce la tine înzecit, după cum scrie în Biblie: „lipiţi unul de altul, tremurând laolaltă şi trecând mai departe".

– La cine mergi când vrei să-ţi consolidezi căsnicia? întreabă Dave. La cine te duci când încrederea ta în tine însuţi se clatină şi ai nevoie să-ţi fie oblojită şi reînnoită? Unde mergi când ai nevoie să-i auzi pe ceilalţi spunându-ţi că eşti un învingător şi că poţi să faci ceva cu viaţa ta? Toate aceste lucruri nu se învaţă la şcoală, subliniază el. Şi prea adesea nu se învaţă nici măcar acasă ori la biserică. Trebuie să le facem singuri, unii pentru ceilalţi, iar atunci când o facem, oamenii cu care lucrăm devin mai loiali şi mai sârguincioşi, iar afacerea noastră prosperă.

Mentorii ştiu ceea ce tu nu ştii. Ascultă-i ce-ţi spun!

Când Renate Backhaus s-a hotărât să-şi înceapă propria ei afacere în Germania, avea deja o diplomă în medicină şi o specializare în medicina sportivă.

– Soţul meu Wolfgang şi cu mine eram amândoi entuziasmaţi de gândul la libertatea pe care succesul în afaceri avea să ne-o

aducă, explică ea. Am mers la întruniri, am încercat produsele şi ne-au plăcut, şi am învăţat planurile de vânzări ale reţelei. Ne-am aruncat în afacere cu capul înainte şi am dat greş, recunoaşte ea.

– Când privim acum înapoi, vedem foarte bine de ce nu am reuşit la început. Eu tocmai încheiasem un program doctoral de şapte ani. Amândoi fuseserăm la universitate atâta timp, încât ne închipuiam că le ştim pe toate. Nu l-am ascultat pe mentorul nostru, pentru că ne credeam mai deştepţi decât el. Când, în cele din urmă, ne-am oprit să-l ascultăm, afacerea noastră a progresat rapid.

Împreună cu Peter şi Eva Mueller-Meerkatz, Wolfgang şi Renate Backhaus au pătruns în jumătatea estică a Germaniei unificate şi au întemeiat afaceri de mare succes.

– Fără sfatul mentorului nostru, recunoaşte azi doamna Backhaus, n-am fi reuşit. Cu sfaturile lui, succesul nostru s-a ridicat mai presus de orice aşteptări.

În *Livada cu vişini* a lui Cehov, o femeie bogată îl întreabă pe un tânăr: „Dumneata eşti *încă* student?" Răspunsul lui l-am adoptat ca deviză pentru mine însumi: „Mă aştept să fiu student până la sfârşitul zilelor mele." Jay şi cu mine am învăţat zeci de mii de oameni de afaceri de succes – bărbaţi şi femei. Dar, chiar în momentul în care noi îi învăţăm pe ei din experienţele noastre, ei la rândul lor ne învaţă pe noi dintr-ale lor.

Nu privi niciodată înapoi. Mergi tot timpul înainte, pas cu pas!

Lew Riggan era căpitan plin al companiei American Airlines. Soţia lui, Darlene, era stilist de modă şi coordonator. Amândoi erau bine cunoscuţi în domeniile lor de activitate şi erau plătiţi generos pentru munca lor. A fost un adevărat şoc atunci când Lew a apărut în faţa distribuitorilor din organizaţia Amway din care făcea parte şi a anunţat că şi-a dat demisia ca pilot şi intenţionează să se dedice în întregime acestei afaceri.

– Erau o mie de piloţi tineri care abia aşteptau să-mi ia locul, îşi aminteşte el. Cum mi-am dat demisia, compania aeriană m-a înlocuit imediat. N-au avut de ales. Eu nu puteam să ezit. Nu puteam să privesc înapoi. Dar aveam un vis, iar visul nostru nu se putea împlini cu jumătate de normă.

– Şi n-am regretat niciodată, intervine şi Darlene. Am trecut şi prin momente de nesiguranţă şi de uimire, dar am continuat să mergem mai departe spre obiectivul nostru de a ajunge la independenţă financiară. Eram obosiţi să ne întâlnim unul cu celălalt numai cu „programare". Doream să fim liberi să lucrăm împreună şi să avem o situaţie financiară suficient de sigură pentru a ne putea dedica acelor cauze în care credem.

Astăzi visul lor s-a transformat în realitate, în parte şi datorită faptului că au ars toate punţile şi n-au mai privit niciodată înapoi. Îmi place foarte mult sfatul pe care Dave Severn l-a dat o dată grupului său de distribuitori: „Să nu faceţi ca spălătorul de geamuri la înălţime, i-a avertizat el, care s-a dat un pas înapoi ca să-şi admire munca."

Această afacere (sau oricare alta, dacă e vorba pe-aşa) nu îţi lasă prea mult timp la îndemână să te dai înapoi şi să-ţi admiri munca sau să te întrebi dacă te îndrepţi în direcţia cea bună. Bineînţeles că trebuie să şi medităm, să învăţăm din greşelile şi din eşecurile noastre, dar prea mult timp pentru meditaţii abstracte nu rămâne. Când reuşeşti în ce ţi-ai propus, bate-te singur pe spate, fă o pauză de cinci minute să sărbătoreşti şi treci înapoi la treabă. Când dai greş, plângi o dată bine, apoi şterge-ţi lacrimile, fiindcă ai de lucru. Au mai rămas frontiere de explorat, limite noi de testat şi nişte victorii de neimaginat de câştigat.

Ocazia cea mare e pe drum. Fii gata să o întâmpini

Jack Daughery ne-a împărtăşit această cugetare a sa: „Când studentul este pregătit, profesorul o să apară." Am meditat îndelung la înţelepciunea ascunsă în aceste cuvinte. Ocaziile sunt pretutindeni în jurul nostru, dar numai atunci când suntem pregătiţi reuşim să profităm de ocazie şi să nu mai regretăm niciodată ceea ce ar fi putut să fie.

Ce înseamnă să te pregăteşti pentru ocaziile care te aşteaptă? Nu există nici o facultate care să te înveţe aşa ceva, deşi o diplomă universitară ar putea fi de folos aici. Şi chiar dacă banii au importanţa lor, nu banii din bancă îţi vor netezi drumul aici. Poate

cunoştinţele şi relaţiile în locuri sus-puse? Sau o reţea de influenţă? Ori poate un CV cum nu s-a mai văzut? Sau un munte de recomandări?

Nu, ceea ce te pregăteşte să recunoşti şi să prinzi mărul de aur când ţi se iveşte dintr-o dată în faţă este ceva misterios, dar nespus de puternic, din interiorul tău, din inima şi din mintea ta, care îţi spune: „Poţi să o faci şi o vei face!" Acesta este darul pe care ni-l facem unii altora. Câteodată e un dar pe care trebuie să îl facem celorlalţi. Poate că traversăm acum vremuri grele din punct de vedere financiar, dar există şi acum tot atât de multe ocazii de a reuşi în viaţă şi a-ţi face un rost, precum au fost întotdeauna şi vor fi mereu, sau poate chiar mai multe. Aşa că pregăteşte-te! Găseşte-ţi un prieten sau un grup de prieteni care să creadă în tine şi într-o bună zi, destul de curând, vei începe şi tu să crezi în tine. În ziua aceea şansa îţi va ieşi în cale, profesorul va intra în clasă, iar tu vei fi gata.

Angelo Nardone îşi pregătea masteratul în pedagogie specială la American University când şansa i-a bătut la uşă. Un coleg i-a vorbit despre planul nostru de marketing şi distribuţie. Angelo s-a dus într-o fugă acasă să discute despre asta cu soţia sa Claudia, secretară la Departamentul Apărării. Amândoi s-au hotărât imediat să încerce şi în scurt timp au ajuns proprietarii unei afaceri prospere. „Preia controlul asupra propriei tale vieţi, ne sfătuieşte Angelo. Controlează circumstanţele, în loc să le permiţi lor să te controleze pe tine."

Oamenii sunt mai importanţi decât produsele. Nu încurca prioritățile

În fiecare afacere în care se vizează un succes de largă acoperire, oamenii trebuie să vină înaintea produselor, şi totuşi, câte ore nu pierdem ştergând praful şi rearanjând marfa pe rafturi, când numai în faţa uşii sunt atâţia oameni care aşteaptă să fie ascultaţi, iubiţi, mobilizaţi şi pregătiţi. Lăsaţi praful să-şi vadă de treaba lui. Găsiţi-vă timp să îl petreceţi cu oamenii şi veţi vedea că afacerea dumneavoastră se va transforma peste noapte într-un mare succes.

Craig şi Carol Holiday, doi prieteni din afacerea noastră din San Juan Capestrino, California, au găsit o formulă perfectă care să sintetizeze acest principiu: „Visul tău este cel care te aduce în faţa uşii oamenilor, spune Craig, dar din acel moment, visul lor este cel care contează. Când intri în casa sau în firma altcuiva, îţi laşi propriile tale vise la uşă, ca să te poţi concentra asupra viselor şi visătorilor dinăuntru."

Iar Carole spune în felul următor:

– Tu îţi spui „Ah, ce mult aş vrea să reuşesc", şi din acest motiv baţi atâţia kilometri cu maşina, până la casele atâtor oameni. Dar când ajungi acolo, trebuie să începi să te întrebi: „Care este visul lor? Ce anume vor ei de la viaţă şi cum pot eu să-i ajut să dobândească acel lucru?"

În lunile din urmă am urmărit-o pe fiica mea, Cheri Vanderweide, luând o decizie dificilă în ceea ce priveşte obiectivele ei în viaţă. Cheri este deosebit de talentată la modă şi în design-ul vestimentar. După ce am văzut-o la treabă, ajutând la transformarea gamei noastre de produse cosmetice, n-am mai avut nici o îndoială că ar fi putut obţine un succes răsunător într-una sau alta dintre carierele posibile din acest domeniu. Dar după ce i s-a născut primul copil, Cheri a hotărât ca din acel moment cariera ei să se limiteze la o jumătate de normă, ca să poată să-şi atingă obiectivele mai profunde, de soţie şi de mamă.

Care sunt obiectivele tale? Ţi le-ai trecut pe o listă în ordinea importanţei lor pentru tine? Astăzi, de exemplu, ce obiectiv anume se află în fruntea listei ca să fie realizat, şi care sunt oamenii care te pot ajuta să îl realizezi? A-i ajuta pe ceilalţi să se ajute singuri este cheia oricărui succes de durată. Eşti convins de acest lucru? Îl pui în practică? Nici nu bănuiţi cât de repede lucrurile urgente iau locul celor cu adevărat importante în viaţa noastră. „Şi între timp", scrie Virgiliu, „timpul zboară, zboară iremediabil."

Dacă renunţi, înseamnă
că nici nu ai încercat cu adevărat.
Perseverează până când reuşeşti!

Când Jay şi cu mine abia începuserăm această afacere, am făcut o călătorie la Phoenix, unde trebuia să prezint în faţa unui grup de oameni proiectul Amway de marketing şi distribuţie. Unul

singur dintre aceştia, Frank Delisle Sr., s-a prezentat la întrunire. Venise cu rata dintr-un oraş îndepărtat şi se oprise pe drum la un magazin Lucky unde încasase un cec din care îşi plătise călătoria. Frank ştia că până la întoarcerea lui, luni, nu aveau să fie bani în bancă să acopere cecul, dar venise totuşi la întâlnire şi stătea singur în salonul de la hotel pe care îl închiriaserăm.

Aş fi putut, fireşte, să anulez întrunirea, să-mi cer scuze de la Frank şi să sar în primul avion spre casă. În schimb, eu i-am făcut lui Frank prezentarea. A dat din cap, mi-a strâns mâna cu entuziasm şi ne-am despărţit. Credeam că toată călătoria fusese un eşec. Era un moment cum nu se poate mai bun să renunţ. Dar Frank s-a dus acasă, i-a împărtăşit entuziasmul lui şi soţiei sale, Rita, şi împreună au ridicat din nimic una dintre cele mai mari organizaţii din istoria companiei noastre. A reuşit, de asemeni, să acopere cecul la timp şi, patru ani mai târziu, l-am poreclit Norocosul, ca să ne amintim amândoi de ziua aceea cu noroc în care ne-am cunoscut.

Când te lansezi într-o nouă încercare, vor exista întotdeauna momente în care te vei întreba dacă nu cumva ai făcut o greşeală îngrozitoare. Un alt membru de succes al companiei noastre de prieteni numeşte această periodă „testul credinţei". Îşi aminteşte şi el de primele lui zile în afacere, când, împreună cu soţia sa „munceam toată ziua şi ni se părea că nu ajungem nicăieri, că nu facem nici un progres." Acestea sunt categoric momente dificile, dar, din fericire, până la urmă trec. „Tu rămâi pe poziţii, vă sfătuieşte prietenul meu. Fă ce ai de făcut, şi vor veni şi vremurile bune."

După mai puţin de un semestru la colegiu, am abandonat şi nu m-am mai întors niciodată înapoi. Întotdeauna m-am simţit prost în legătură cu acest lucru. În mintea mea ştiam că o diplomă universitară nu este absolut necesară ca să reuşeşti în afaceri (şi acum am zeci de doctorate onorifice, de la cele mai prestigioase universităţi din ţară). Cu toate acestea, îmi doresc să nu fi abandonat.

Când Helen şi cu mine am avut copii, amândoi am hotărât că aceştia vor face facultatea. Fiul nostru Dan a fost primul care să ne împlinească acest vis. Când a absolvit Universitatea Northwood, cu o excelentă pregătire în domeniul afacerilor, m-am simţit extraordinar de mândru de el. I-am invitat pe toţi prietenii, vecinii şi chiar oameni întâlniţi pe stradă, să sărbătorească împreună cu noi realizarea lui Dan.

Astăzi, toţi cei patru copii ai noştri au absolvit câte o facultate, dar eu încă îl mai văd în faţa ochilor pe Dan când a păşit mândru pe podium ca să ia prima diplomă universitară obţinută vreodată de un DeVos. Fiul meu a reuşit să-şi dovedească inteligenţa şi ambiţia. A reuşit acolo unde eu am abandonat, iar eu nu-mi mai încăpeam în piele de mândrie.

Cei care abandonează prea repede se vor întreba toată viaţa cum ar fi fost dacă... Dar cei care merg mai departe, muncind cu încredere zi după zi, oră de oră, respectând toate regulile fundamentale şi refuzând să se dea bătuţi, nu va trece mult şi într-o bună zi se vor alătura altor milioane de oameni în cercul învingătorilor.

Impulsul de a abndona este ultimul obstacol care te mai desparte de visul tău: o nouă casă, o maşină nouă, economii la bancă, vacanţe în Europa sau în Tahiti. Rămâi pe poziţii. Fiecare dintre noi se gândeşte din când în când să abandoneze. Pur şi simplu nu trebuie să faci aşa ceva.

Asumă-ţi orice risc pentru a-ţi vedea visul împlinindu-se!

„Cine îndrăzneşte, reuşeşte!" Fiecare poveste de succes din afacerea noastră confirmă aceste cuvinte. N-am auzit să fi reuşit cineva vreodată fără să-şi fi asumat mai întâi o serie de riscuri.

Pentru unii, este vorba de a-şi risca banii. Angelo şi Claudia Nardone aveau amândoi servicii sigure în administraţie la Washington D.C., dar se săturaseră până peste cap să trăiască dintr-un salariu fix, care, oricât ar fi de mare, tot limitat rămâne. Aşa că şi-au riscat seviciile, au început o afacere de distribuţie şi astăzi, pe lângă succesul financiar pe care l-au cunoscut, au mobilizat milioane de oameni în campania noastră pentru Easter Seal Society.

Alţii sunt în situaţia de a-şi pierde reputaţia în familie. Midori Ito a crescut înconjurată de bogăţie într-o familie din înalta societate. Arborele ei genealogic include un fost prim ministru şi pe guvernatorul oraşului Tokyo. Midori „şi-a pierdut cu adevărat faţa" când şi-a început propria ei reţea de vânzări. A riscat totul şi a câştigat!

Pentru alţii, problema e să renunţe la celebritate. E.H. Erick era gazda unei emisiuni de televiziune foarte populară în Japonia când i s-a ivit în cale această ocazie. Şi-a riscat celebritatea pentru a intra într-o afacere pe cont propriu şi a câştigat.

Pentru alţii, problema care se pune este cea a siguranţei zilei de mâine. Timp de treizeci de ani, Frank Morales a lucrat ca director la Diamond International. Soţia sa, Barbara, era co-fondator şi şef de operaţiuni la National Bank of Southern California. Amândoi au riscat totul ca să înceapă o nouă afacere şi au câştigat!

Care este visul tău profesional? Ce ai fi dispus să rişti ca să-ţi împlineşti visul? „Cine nu riscă, nu câştigă", spune un vechi proverb. Iar noi am putea adăuga: „Riscă mult şi vei câştiga şi mai mult."

Dacă arunci destule seminţe, vei strânge o recoltă mare!

Cu aproape trei mii de ani în urmă, regele Solomon scria: „Revarsă răsuflarea ta peste ape şi ea nu se va întoarce goală asupra ta." În Egiptul antic, după ce apele revărsate ale Nilului din timpul iernii începeau să se retragă, ţăranii ştiau exact când anume să-şi planteze seminţele în stratul subţire de mâl care mai rămânea pe mal. Unii ţărani aşteptau momentul cel mai potrivit. Alţii plantau câteva seminţe ici, câteva mai încolo, şi erau mulţumiţi. Dar numai cei care plantau suficiente seminţe la momentul potrivit şi în locul potrivit puteau fi siguri că vor obţine o recoltă bogată.

Vi-l amintiţi pe Chris Cherest, cel care şi-a făcut prezentarea de o sută cincizeci de ori şi toată lumea i-a spus nu?

– Pe vremea aceea îmi lua câte două ore şi jumătate ca să fac o prezentare, îşi aminteşte Chris. Am continuat timp de aproape opt luni, seară de seară, casă cu casă, şi nimeni nu a spus da.

Numai că eu aveam un vis pentru viitor, explică el. Iar visul meu era atât de mare, încât nu aveam unde altundeva să îl port. În cele din urmă am învăţat că visul meu singur nu era de ajuns. Mai trebuia să învăţ să ascult mai întâi visele celorlalţi şi din clipa în care am înţeles că încercarea de a-mi împlini visul meu era cea care

mă ducea până la ușa lor, dar încercarea de a-i ajuta pe ei să-și împlinească propriile lor vise era cea care îi făcea să spună da, totul a început să se schimbe. Când am încercat a o sută cincizeci și una oară, un cuplu tânăr a spus da și restul este deja istorie.

În Canada, André și Françoise Blanchard ar putea să ne învețe multe despre cum se plantează semințele. André era supraveghetor la un lanț de magazine alimentare din provincia sa natală, Quebec. Cu cei numai șapte ani de școală ai săi și cunoștințe foarte reduse de limba engleză, André ajunsese deja la cea mai înaltă poziție accesibilă lui în meseria sa, adică 97 de dolari pe săptămână în 1967. Françoise câștiga ceva mai mult ca secretară la o firmă de avocatură, dar salariile lor combinate tot nu le ajungeau pentru un trai decent. Ziua în care ar fi putut să-și împlinească măcar o parte infimă din vise li se părea atât de îndepărtată, încât părea să nu mai vină niciodată.

– Timp de treisprezece ani, își amintește André, ne-am petrecut fiecare moment liber plantând semințe. Am prezentat planul nostru de marketing și vânzări la sute de oameni. Am dat mii de telefoane și am călătorit sute de mii de kilometri. Au fost și momente în care ne-am îndoit. Au fost și alte momente, în care ne simțeam epuizați și doream să renunțăm. Dar nu am încetat nici o clipă să plantăm semințe, iar recolta a fost mai bogată decât în cele mai îndrăznețe vise ale noastre.

Astăzi, André și Françoise locuiesc într-o cabană cu piscină acoperită undeva la munte. Dar încă și mai important decât independența financiară pe care au dobândit-o este faptul că soții Blanchard au acum mai mult timp liber pe care să-l petreacă împreună cu copiii lor sau să-l investească în servicii generoase pentru copiii din Quebec. „Dacă semeni destule semințe, scria profetul din vechime, vei culege o recoltă bogată." Renunță să mai semeni, ar fi putut el adăuga, și n-o să te alegi cu nimic.

Împarte-ți venitul cu cei nevoiași, și lucruri minunate se vor întâmpla!

Distribuitorii independenți din compania noastră acoperă toată gama de tipuri umane pe care vi-o puteți imagina. Toate rasele și credințele sunt reprezentate în orașe și comunități din întreaga

lume. Nu există nici un fel de reguli cu privire la ceea ce trebuie să dea fiecare, nici un fel de standard prestabilit. Dar, de-a lungul anilor, am învăţat, fiecare la rândul său, că, cu cât suntem mai generoşi în ajutorarea celor aflaţi în nevoi, cu atâta trebuie să fim încă şi mai generoşi.

Don şi Ruth Storms au explorat diferite variante profesionale înaintea propriei lor afaceri de marketing direct, care s-a dovedit un mare suces. Don fusese cântăreţ biblic, pastor şi apoi constructor de case, înainte ca Dexter Yager să-l pună la treabă.

– Conducerea unei afaceri de succes se aseamănă destul de bine cu munca unui pastor, ne aminteşte Don. De la bun început, Dex ne-a spus, mie şi lui Ruth, că a învăţa să serveşti este cheia oricărui succes.

– Scopul vieţii, ne repeta Dexter iar şi iar, e să dăruieşti.

Din momentul în care am înţeles cât adevăr era ascuns în aceste câteva cuvinte, vieţile noastre s-au schimbat şi afacerea noastră a prosperat.

În secolul al şaisprezecelea, Francis Bacon spunea: „Când e vorba de milă, nu se poate exagera." Iar Helen şi cu mine spunem: „Nimeni nu poate dărui mai mult decât Dumnezeu." Când Helen a hotărât să scriem în fiecare lună un cec în valoare de zece la sută din totalul veniturilor noastre pe luna respectivă, pe care să-l donăm bisericii şi diferitelor acţiuni de binefacere, ne-a orientat pe amândoi într-o direcţie înţeleaptă şi plină de roade. Încercaţi. Aflaţi cine are nevoie de ceva şi ajutaţi-l. Vedeţi apoi ce efect are asupra dumneavoastră, a familiei dumneavoastră şi a afacerii dumneavoastră faptul de a-i ajuta pe cei care au nevoi mai stringente decât ale voastre.

Asigură-te că ai înţeles corect fundamentele înainte de a începe!

Invariabil veţi vedea că cei care au succes în afaceri nu încep înainte de a fi pus o mulţime de întrebări importante şi de a fi aflat răspunsurile. Vă amintiţi care sunt acestea: cine?, unde?, cum?, când?, de ce?, şi cât?. Atunci când staţi de vorbă cu cineva despre promovarea produselor noastre, despre planul de vânzări

sau despre orice altceva până la urmă, nu vă declaraţi satisfăcuţi până când nu aţi primit toate răspunsurile deschise, cinstite şi bine argumentate de care aveţi nevoie.

Linda Harteis îşi mai aminteşte încă de lipsa ei de încredere în propria ei abilitate de a se descurca onorabil cu partea ei din afacerea pe care o începuse împreună cu soţul ei, Fred.

– Am învăţat că nu ni se cere efectiv să ne ocupăm de anumite lucruri până când nu suntem pregătiţi, spune ea. La început nu aş fi fost în stare să fac tot ceea ce fac acum. Responsabilitatea vine în porţii mici şi dacă investeşti timp şi energie pentru a învăţa cum să te achiţi corect de fiecare nouă sarcină care îţi iese în cale, nu trece mult până când îţi dai seama că ai ajuns să faci lucruri pe care n-ai fi crezut să le poţi face vreodată. Amândoi am continuat să privim constant înainte, spre lucrurile pe care ni le doream pentru noi şi pentru copiii noştri, iar seara, după ce Tonya, Freddie şi Angela se duceau la culcare, noi munceam ca să construim un viitor pentru familia noastră.

Daţi-mi voie să vă amintesc aici povestea acelui sfânt francez care se zice că şi-a cărat capul în mâini drum de aproape zece kilometri după ce a fost executat. Când a auzit această poveste, o nobilă franţuzoaică se zice că a replicat: „Distanţa nu contează, numai primul pas este cu adevărat dificil." Ai mare grijă când faci primul pas. Asigură-te mai întâi că ai înţeles exact ce ai de făcut. Apoi ai încredere că poţi şi că doreşti să faci acel lucru. Din momentul în care ai aflat ce te interesează, lasă vechea întrebare deoparte şi porneşte cu sufletul deschis în aventura care te aşteaptă. Vei avea tot timpul de care ai nevoie pentru noi întrebări şi răspunsuri, pe parcurs.

Să preţuieşti prietenia mai presus de orice altceva!

În cartea pildelor lui Solomon din Vechiul Testament găsim acest sfat înţelept: „Nu îl părăsi pe prietenul tău, căci va veni vreme de restrişte şi atunci vei avea nevoie de o casă care să te adăpostească". Când privesc înapoi la anii petrecuţi în această afacere, ceea ce îmi vine mai ales în minte sunt momentele

petrecute cu Jay Van Andel, partenerul meu de-o viaţă şi cel mai vechi prieten. Jay şi cu mine am fost mereu împreună şi am împărţit frăţeşte şi succesele, şi eşecurile, şi necazurile, şi bucuriile. Bineînţeles că ne-am mai şi certat. Şi bineînţeles că am trecut şi prin vremuri rele, nu doar prin cele bune. Dar cât de mohorât ar fi fost totul dacă nu l-aş fi avut tot timpul alături pe Jay, ca să împărţim împreună tot ceea ce ne-a rezervat soarta!

Unul dintre secretele prieteniei noastre a fost faptul că ne-am înţeles încă de la început ca nici unul dintre noi să nu-i spună celuilalt vreodată „Ţi-am zis eu!" Am avut parte de destule vremuri grele până să ajungem aici şi s-a întâmplat nu o dată să nu fim de acord cu privire la vreo decizie care trebuia neapărat luată. Dar când verdictul era dat pe faţă şi îmi dădeam seama că eu fusesem cel care luase hotărârea greşită, niciodată Jay nu a încercat să mă facă să mă simt prost sau vinovat. În toţi aceşti ani, nu l-am auzit niciodată să-mi spună „Ţi-am zis eu!" Şi, vă rog să mă credeţi, au fost destule momente când ar fi avut tot dreptul să mi-o spună.

Dallas şi Betty Beaird şi-au construit o întreagă afacere bazată pe prietenie.

– Noi nu mergem pur şi simplu să recrutăm oameni. În loc de asta, preferăm să clădim prietenii şi apoi ne iniţiem prietenii în afacerea Amway. N-am dat niciodată anunţuri ca să găsim oameni. Pur şi simplu ne-am îndreptat spre oameni cu prietenie şi am descoperit că şi ei, la rândul lor, îşi doreau să aibă succes.

Când ni se întâmplă un lucru bun, dorim să îl împărţim cu prietenii noştri. Dar, pe de altă parte, nu trebuie să-i forţăm pe prietenii noştri să facă ceva ce ei nu îşi doresc, sau să le interzicem să facă ceea ce îşi doresc cu adevărat pentru ei înşişi. Nu merită să riscăm o prietenie sau să ne folosim de ea pentru a avansa. Dacă ori de câte ori ne întâlnim cu prietenii noştri începem să aducem vorba despre afaceri, în cele din urmă îi vom pierde pentru totdeauna. Împărtăşiţi-le prietenilor voştri visul dumneavoastră, dar nu uitaţi că pasul următor depinde numai şi numai de ei. Iar între timp nu uita să preţuieşti prietenia mai presus de orice altceva, altfel vei sfârşi singur şi lipsit de prieteni.

Când priveşte înapoi spre căsătoria ei cu Charles Lindbergh şi apoi la răpirea şi asasinarea copilului ei, Anne Morrow Lindbergh descrie perfect rolul unui prieten în vremuri de restriştе: „Amândoi

bâjbâiam şi ne simţeam un pic pierduţi, se confesa ea, dar cel puţin eram împreună."

De-a lungul anilor, mi-am făcut mii de prieteni, în interiorul şi în afara acestei afaceri. Vă rog să mă credeţi că acest lucru a fost cu mult mai important decât toţi banii pe care i-am câştigat sau pe care îi vom câştiga împreună. Am fost copleşit de tristeţe ori de câte ori am primit vestea că vreunul dintre cei pe care îi numeam prietenii mei nu mai este pe lumea aceasta. Helen Keller spunea odată: „Cu moartea fiecărui prieten pe care l-am iubit am înmormântat şi o parte din fiinţa mea, dar contribuţia lor la ceea ce sunt, la fericirea, puterea şi înţelegerea mea a rămas să mă susţină într-o lume devenită ceva mai goală prin dispariţia lor."

Ai vreun prieten în această afacere? Ce ai făcut până acum ca să întreţii această prietenie? Ţi-ai căutat prietenul sau prietena în ultima vreme, ca să vezi ce mai face? Aţi luat împreună prânzul sau cina? Ai trimis flori sau măcar o carte poştală doar ca să spui „Bună, prietene, mă gândesc la tine"? Încep să cred că a avea cel puţin un prieten bun ar putea fi cea mai importantă sarcină care ne stă în faţă. Prietenii ne aduc mângâiere sau ne înfruntă atunci când este nevoie. Ei ne ajută să ne urmăm conştiincios obiectivele. Şi în ei putem avea încredere că ne spun întotdeauna adevărul.

Sus învingătorii! Jos văicăreţii!

Celor mai mulţi dintre noi le plac învingătorii. Manifestările publice ale companiei noastre sunt organizate pe ideea recunoaşterii meritelor celor care obţin realizări deosebite. Aclamăm, strigăm şi sărim în sus şi-n jos ca o ceată de copii nebunatici numai ca să ne arătăm aprecierea şi admiraţia faţă de prietenii noştri din această afacere care şi-au stabilit obiective ambiţioase şi au reuşit să şi le îndeplinească.

Aceştia sunt învingătorii, care cred cu adevărat în ei înşişi. Şi cu cât te învârteşti mai mult printre învingători, cu atât mai mult vei ajunge la convingerea că şi tu poţi fi un învingător.

Cealaltă faţă a medaliei este adesea tragică. În *Henry IV*, partea I, tânărul prinţ se plânge în gura mare: „Prieteni, infami prieteni, m-au dus la pierzanie!" Staţi printre văicăreţi, căutători de nod în

papură, plângăcioşi, vestitori de nenorociri, oameni care spun întotdeauna nu şi care se plâng într-una, rasişti, printre oameni care îi judecă tot timpul pe ceilalţi şi au sufletele pline de ură, şi veţi sfârşi prin a ajunge exact ca ei. Sau staţi printre învingători, şi într-o bună zi voi veţi fi cei pe care publicul îi va aclama cu entuziasm!

Uneori, lecţia compasiunii o învăţăm în circumstanţe tragice. Aceasta ne învaţă să nădăjduim, să avem răbdare când progresul ni se pare prea lent şi să evităm pericolul autocompătămirii ca să nu-i îndepărtăm pe ceilalţi. Îmi amintesc de o împrejurare când Helen şi cu mine am fost la nunta lui Tom şi Kathy Eggleston, pe care îi cunoşteam de peste un deceniu. Ea este medic pediatru, iar el este şef de operaţiuni la Amway şi răspunde de zece mii de angajaţi şi de peste două milioane de distribuitori care operează în şase ţări şi teritorii.

Ne-am rugat cu toţii atunci când primul lor copil, James Warren, a fost dus pe masa de operaţie imediat după naştere ca să i se coasă o gaură din diafragmă, din cauza căreia organele sale interne ajunseseră să preseze plămânii. În ciuda acestei intervenţii chirurgicale majore, Jimmy nu a putut să îngurgiteze hrană solidă timp de trei ani şi jumătate. Imaginaţi-vi-i pe aceşti părinţi îngrijoraţi întrebându-se dacă fiul lor va putea vreodată să mănânce un hot-dog. Numai după ce frăţiorul lui mai mic, Jack, a început să mănânce hrană solidă, a putut şi Jimmy să-şi depăşească groaza de balonarea provocată de lichidul cu concentraţie ridicată de calorii care îi era intubat la fiecare patru ore.

Când Jimmy avea numai treisprezece luni şi abia învăţa să vorbească, a intrat în stop respirator; într-o dimineaţă, tatăl lui l-a găsit contorsionat şi roşu la faţă în pătuţul lui. Mama lui, care se pricepea la reanimarea cardio-respiratorie, i-a salvat atunci viaţa, dar Jimmy a avut nevoie de o traheostomie – o tăietură în gâtul lui prin care oxigenul să poată pătrunde încontinuu – şi asta timp de mai multe luni. A învăţat atunci să acopere şi să descopere deschizătura de plastic în aşa fel încât să scoată sunete ca şi cum ar fi vorbit.

Toate aceste complicaţii au avut drept consecinţă şolduri dislocate, lipsa ligamentelor încrucişate de la genunchiul stâng şi un ciot acolo unde ar fi trebuit să se afle piciorul drept; dar, întrucât

nici unul dintre aceste neajunsuri nu îi punea cu adevărat viaţa în pericol, nu au fost considerate o criză. Într-o seară, pe când tatăl lor le citea lui Jimmy, Jack şi Tommy, Jimmy a întrebat:

– De ce ei au câte două picioare şi eu numai unul?

– Când Dumnezeu te-a făcut pe tine, i-a răspuns tatăl său, te-a iubit atât de mult încât a dorit să păstreze o parte din tine la El.

Astăzi, Jimmy are şase ani şi merge cu o proteză, fie sprijinindu-se de cineva, fie cu ajutorul cârjelor. Îi plac toate sporturile, a schiat deja, mănâncă floricele şi hot-dog (şi orice altceva) şi îi place să cânte. Din cauza unei curbări severe a coloanei vertebrale, trebuie să poarte un ghips peste trunchi pentru corectarea acestui defect. Prima oară când a trebuit să şi-l pună a spus că îi e frică. Tatăl său i-a zis atunci:

– Jimmy, tu eşti un prinţ. Aceasta e armura ta, care te va apăra de orice rău.

– Grozav, i-a răspuns Jimmy, acum am nevoie de un cal.

Asemeni părinţilor lui, şi Jimmy înfruntă problemele cu fruntea sus. Nu se vaită, nu stă îmbufnat şi nu-şi plânge singur de milă. Bineînţeles că are şi momente de tristeţe, de dezamăgire sau de teamă. Dar familia Eggleston ştie că în cele din urmă, cu ajutorul lui Dumnezeu, vor ieşi la liman. Acelaşi lucru este valabil şi pentru dumneavoastră.

Scuzele nu ajută la nimic. Iartă! Uită! Mergi mai departe!

Don şi Nancy Wilson îşi amintesc de aceste trei explicaţii pe care le foloseau ca scuze pentru că nu reuşiseră să-şi înfiinţeze propria lor afacere:

– Numărul unu, îşi aminteşte Don, este că n-am avut destul timp. Nancy lucra ca asistentă zece ore pe zi, iar eu ca antrenor, şaizeci până la optzeci de ore pe săptămână. Numărul doi, că nu ne vedeam pe noi în stare să vindem ceva. Nancy era atât de timidă că nu putea să conducă nici măcar o rugăciune de grup în tăcere, iar eu mă simţeam stingherit când încercam să lansez un produs, în locul mingii de baseball. Şi trei, nu aveam nici o încredere că am putea reuşi.

– Don era sportiv, adaugă şi Nancy, iar eu eram înaltă, slabă şi lălâie, genul de studentă tocilară. Nu credeam în noi, aşa că am stat deoparte şi am început să credem în propriile noastre scuze.

Şi atunci a apărut Dexter Yager, spune Nancy recunoscătoare. El ţinea la noi. Ne-a spus că putem să o facem. Ne-a adus cărţi să le citim şi casete pe care să le ascultăm. I-am pus întrebări şi am aflat de la el despre cum funcţionează o afacere. Când i-am spus că n-aş putea niciodată să mă ridic şi să vorbesc în public, Dexter a râs şi mi-a spus: „Încearcă să ţi-i imaginezi pe toţi stând acolo numai în izmene." Data următoare când m-am aflat în situaţia de a vorbi în public, teama mea parcă se evaporase, în schimb abia m-am abţinut să nu pufnesc în râs.

– Am dat câteva telefoane, îşi aminteşte Don. Am avut o prezentare reuşită, apoi o alta. Cu fiecare victorie ne simţeam un pic mai încrezători în forţele noastre, iar Dexter era mereu acolo, crezând în noi, ţinând la noi şi învăţându-ne, împingându-ne de la spate un pas mai aproape de atingerea obiectivelor noastre.

Astăzi, Don şi Nancy Wilson sunt proprietarii unei afaceri Amway prospere. Când au renunţat să-şi mai caute scuze, abia atunci au început să trăiască cu adevărat.

John Crowe ar avea destule motive să-şi plângă de milă, dar, ca şi soţii Wilson, nici el nu crede în scuze. Pe 15 iunie 1981, soţia sa Jennie Belle îşi petrecea week-end-ul cu părinţii ei şi cu fiul ei nou-născut, John Crowe III, care se născuse cu o malformaţie care îi punea viaţa în pericol. John s-a întors acasă pe la miezul nopţii, după ce prezentase proiectul nostru într-un oraş din apropiere. Pe aleea din faţa casei a fost atacat de patru sau cinci bărbaţi aflaţi sub influenţa unui drog puternic numit PCP. Aceştia l-au tras cu forţa în casă şi l-au ameninţat că îl omoară dacă nu le dă exact ceea ce doreau.

– În sufletul meu ştiam că aveau să mă omoare oricum, povesteşte John. Aşa că m-am dus după cea mai apropiată armă. În încăierarea care a urmat, am reuşit să trag de trei ori într-unul dintre hoţi, dar am fost şi eu la rândul meu împuşcat la nimereală în cap şi în mâna strângă cu un Magnum 357. Când a sosit poliţia, eram aproape mort. Totuşi, o echipă de şoc de la reanimare a reuşit să mă readucă în simţiri şi am fost dus cu elicopterul până la cel mai apropiat spital. În mai puţin de 24 de ore prietenii noştri

din reţea donaseră aproape o mie de litri de sânge. Mulţi dintre ei au stat ore întregi la coadă ca să-mi poată dărui un strop din sângele lor, care să-mi salveze viaţa. În următoarele şase luni, alţi două mii cinci sute de litri au fost donaţi pentru mine.

Întrucât John putea să-i identifice pe criminali, poliţia l-a avertizat că viaţa lui era o dată în plus în pericol. Prietenii lui din afacere l-au păzit zi şi noapte în spital, l-au hrănit, i-au adus mângâiere şi i-au protejat soţia şi familia.

– Înainte de a fi împuşcat, eram gimnast, povesteşte John. După aceea, m-am trezit paralizat şi în situaţia de a lupta pentru viaţa mea.

În spital, John s-a simţit abandonat de Dumnezeu. Cu numai şase luni înainte de incident, fiul său se născuse cu o malformaţie gravă. Acum John însuşi era paralizat. Pentru o vreme, nu s-a putut împiedica să nu Îl întrebe pe Dumnezeu: „De ce Te-aş mai iubi, când Tu ai îngăduit să mi se întâmple aşa ceva?"

De-a lungul acestor ore lungi şi dificile, John şi-a amintit de acea primă noapte la terapie intensivă, când mentorul său, Bill Britt, care zburase până la spital şi se oprise în drum să-i ia şi pe soţia şi fiul lui John, i-a şoptit în ureche aceste cuvinte străvechi din Noul Testament: „Toate lucrurile se întâmplă spre bine pentru cei care Îl iubesc pe Dumnezeu şi fac lucrarea Lui."

John Crowe a văzut cum Dumnezeu a lucrat în familia şi prietenii lui pentru ca aceştia să-i aducă mângâiere şi să-i dea curaj. Nu i-a trebuit mult ca să înţeleagă că Dumnezeu era acolo, alături de el la ceasul suferinţei lui, prin intermediul oamenilor pe care îi iubea.

– Aveam în faţa mea o alegere simplă, îşi aminteşte John. Puteam fie să încep să-mi plâng de milă şi să ies din afacere, fie să fiu recunoscător că mai sunt încă în viaţă, să adun cioburile şi să merg mai departe. Cu ajutorul prietenilor mei, am trecut peste asta şi am mers mai departe. Helen Keller are o vorbă pe care am tipărit-o pe o hârtie şi mi-am atârnat-o pe peretele din faţa biroului meu: „Dacă îţi ţii tot timpul faţa la soare, nu mai vezi umbrele." Aşa că în fiecare zi, ori de câte ori umbrele ameninţă să-mi arunce tot universul în întuneric, îmi întorc pur şi simplu faţa spre soare şi atunci viaţa mea se umple din nou de lumină.

În ciuda paraliziei sale, cu ajutorul plin de iubire al soţiei sale, Jennie Belle, John Crowe şi-a construit o afacere de distribuţie care este un model pentru compania noastră de prieteni.

– N-am făcut acest lucru pentru case sau maşini, mărturiseşte John. Când viaţa fiului nostru nou-născut este ameninţată de un esofag numai cu 1,25 mm prea scurt, Cadillacurile şi vilele nu mai au nici o importanţă. Dar mulţumită situaţiei noastre financiare bune, îi putem oferi fiului nostru îngrijirea medicală de care are nevoie până la sfârşitul vieţii şi, ceea ce este mai important, suntem liberi să stăm acasă atunci când are nevoie de noi, pentru ca să-i oferim iubirea care să-l ţină puternic.

Carpe diem, a scris poetul latin Horaţiu. „Trăieşte clipa!" Scuzele sunt ca o rană deschisă. O dată cu sângele elimini şi toată puterea ta de a merge mai de parte, până când mori. Iar orologiul continuă să numere minutele şi orele care se scurg implacabil.

Tu ce scuze foloseşti ca să eviţi să încerci? Pe cine dai vina pentru neîmplinirile tale? „Trăieşte clipa!" Dacă scuzele inventate îţi stau în cale, gândeşte-te la ele drept ceea ce sunt în realitate. Îndreaptă-te către cineva care să te ajute. Crede în tine însuţi şi „trăieşte clipa!"

Poţi reuşi! Niciodată să nu te dai bătut! Crezi în tine însuţi!

Brian Herosian avea tot ceea ce îşi dorise vreodată: un contract de fotbalist profesionist la Baltimore Colts, o soţie frumoasă, Jane, iar primul său fiu, Ben, tocmai era pe cale să vină pe lume.

– Aproape peste noapte, universul meu s-a prăbuşit şi s-a făcut ţăndări, povesteşte Brian. Echipa Colts a renunţat la mine. M-am trezit dintr-odată şomer şi nu tocmai pregătit să-mi găsesc un serviciu bun, şi mai ales unul unde să primesc un salariu comparabil cu ceea ce eram eu obişnuit. Şi, ca să agraveze şi mai mult lucrurile, fiul meu s-a născut fără picioare şi fără o mână. Doctorul ne-a spus cu tristeţe că acesta se cheamă sindromul Moebius. „Foarte rar, a spus el. Doar trei cazuri în toată Canada."

– Apoi, în 1979 soţia mea a pierdut controlul maşinii şi a intrat frontal într-un camion cu semiremorcă, în timp ce mergea cu o viteză de o sută patru kilometri la oră. Înghesuit cum eram printre resturile de maşină din spatele ei, mi-am dat totuşi seama că soţia mea era moartă. Apoi, când am ajuns la terapie intensivă, doctorii mi-au spus că aveam gâtul frânt şi eram norocos dacă mai reuşeam să merg vreodată.

Dacă ţi se pare vreodată că e prea greu să crezi în viitorul tău, aminteşte-ţi de Brian Herosian. El a reuşit să renască precum pasărea Phoenix din cenuşa propriei sale vieţi distruse.

– N-a fost uşor, îşi aminteşte Brian. Fără ajutorul lui Dumnezeu şi al prietenilor din această afacere, poate că m-aş fi lăsat în cele din urmă copleşit de îndoieli şi dezamăgiri.

Dar Brian nu s-a lăsat copleşit. L-am întrebat cum a reuşit să reziste în zilele acelea negre, de singurătate.

– A trebuit să încep de la capăt, mi-a răspuns el. Eram bun la fotbal. Ştiam să blochez, să fentez şi să alerg, dar nu mă pricepeam absolut deloc la afaceri. Aşa că mi s-a făcut sete de cunoaştere. Am început să citesc cel puţin câte o carte pe săptămână şi să ascult câte o nouă înregistrare în fiecare zi. Mi-am găsit mentori, oameni care ajunseseră în viaţă acolo unde îmi doream şi eu să ajung, făcând ceea ce îmi doream şi eu să fac. Nu mi-a fost teamă să le pun întrebări. Am fost deschis şi gata să învăţ. M-am încrezut în Dumnezeu să mă ajute să trec prin fiecare zi la rândul ei, şi nu am încetat niciodată să cred în mine însumi.

Astăzi, Brian Herosian are o afacere prosperă, o nouă soţie la fel de minunată şi o familie în creştere. Fiul de 15 ani al lui Brian, Ben, a reuşit şi el să-şi învingă handicapul. Astăzi, el este un elev strălucit şi un tânăr scriitor în devenire.

Ce anume l-a făcut pe Brian să nu înceteze să creadă în el însuşi? Este un mister. Dar este în acelaşi timp şi cheia viitorului tău, aşa cum a fost pentru Brian. Dacă nu te îndoieşti de tine însuţi, vei reuşi. Dacă nu, urmează sfatul lui Brian. Citeşte povestiri despre alţi oameni care au triumfat asupra tragediilor, ascultă casete care să te inspire şi să te informeze, găseşte un grup de oameni care să aibă o atitudine pozitivă şi care să creadă în tine, încrede-te în Dumnezeu şi crezi în tine. Şi atunci, asemeni lui Brian, o să renaşti din cenuşă şi o să vezi cum noul tău vis prinde viaţă.

În mâinile lui Dumnezeu, nimicul este începutul unei lumi noi!

Când Jay şi cu mine ne-am început afacerea, nu aveam nimic. Celelalte încercări de afaceri ale noastre, compania aviatică, restaurantul drive-in şi vechea goeletă ne lăsaseră cu buzunarele

goale. Dar asta nu ne-a împiedicat să credem în noi înşine şi să ne încredem în Dumnezeu. Nu ştiu în cine sau în ce anume crezi tu, dar pentru mine şi pentru Jay nu a fost niciodată de-ajuns să credem în noi înşine. Am mai crezut tot timpul şi într-un Creator plin de iubire, care visa pentru noi lucruri cu mult mai măreţe decât am fi putut noi visa vreodată. Şi acum priviţi la ceea ce am realizat împreună – Dumnezeu şi noi toţi laolaltă.

Mi-aş dori să am mai multe mijloace la dispoziţie să le mulţumesc milioanelor de oameni care au făcut din compania noastră un asemenea succes, dar tuturor ne-ar fi ruşine să ne asumăm vreun merit pentru ceea ce a fost lucrarea lui Dumnezeu. Toate resursele naturale pe care le folosim în această afacere sunt creaţia lui Dumnezeu, nu a noastră. Toată energia umană cheltuită în afacere, de la serviciile de cercetare şi dezvoltare până la cele oferite clienţilor şi la livrare, sunt darul lui Dumnezeu pentru fiecare dintre noi. Şi de asemeni, instrumentele capitalismului şi bunurile şi serviciile care au fost produse sunt rezultatul direct al invitaţiei pe care Dumnezeu a făcut-o fiecăruia dintre noi de a stăpâni pământul şi de a folosi roadele mâinilor şi inimilor noastre pentru a ne onora Creatorul.

În 1981, la inaugurarea hotelului Amway Grand Plaza din Grand Rapids, m-am oprit în faţa unei scări mari şi largi, cu partenerul meu, Jay Van Andel, într-o parte, şi fostul preşedinte Gerald Ford de cealaltă. Era momentul să tai panglica şi să deschid oficial hotelul pentru turişti şi pentru afaceri. O mare mulţime de membri ai companiei noastre de prieteni şi de parteneri de afaceri se adunaseră special pentru această ocazie deosebită. Sala era înţesată de camere de televiziune, de fotografi şi de reporteri, şi toată lumea mă aştepta să iau cuvântul. Nu-mi pregătisem nici un discurs pentru acea ocazie, dar deodată, din adâncul sufletului meu au ieşit aceste cuvinte: „A lui Dumnezeu să fie slava, căci lucrarea Lui este minunată, iar lucrurile pe care El le-a făcut, măreţe!"

Când ajungea la sfârşitul unei noi compoziţii, Bach obişnuia adesea să scrie aceste cuvinte: *Deo Gloria*. „A lui Dumnezeu să fie slava!" Dacă aş avea un stilou destul de mare, aş scrie aceste cuvinte pe faţada fiecăreia dintre fabricile, depozitele şi birourile noastre de pretutindeni. „A lui Dumnezeu să fie slava, căci lucrarea Lui este minunată, iar lucrurile pe care El le-a făcut, măreţe!"

Dacă în banca ta financiară, spirituală sau psihologică ai cont zero, nu fi înspăimântat. Încredinţează ceea ce ai în mâinile lui Dumnezeu, apoi priveşte ceea ce urmează şi minunează-te. În 1939, când puterile Axei, conduse de Adolf Hitler, ameninţau să aducă întreaga lume sub jugul tiraniei, regele George VI a citit la radio această poveste de Crăciun pentru toţi supuşii coroanei britanice:

– Şi i-am spus bărbatului care stătea la poarta anului: „Dă-mi o lumină ca să pot să mă avânt fără primejdie în necunoscut." Iar omul mi-a răspuns: „Du-te în întuneric şi lasă-L pe Dumnezeu să te ia de mână şi să te conducă. Aceea îţi va fi mai mult decât lumina şi mai fără de primejdie decât un drum cunoscut."

În concluzie

O femeie în vârstă stătea în pragul casei cu un ştergar de vase în mână, privind în depărtare cu mâna la ochi, ca s-o apere de soare.

– Iar se întoarce „guru" ăla, spuse ea cu un fel de mormăit matern.

Don Wilson iese în goană pe uşa larg deschisă a micii ferme dărăpănate de pe dealul acoperit de tufişuri din Maine. O maşină lungă, albă, tocmai a ieşit de pe drumul de ţară prăfuit şi se îndreaptă în direcţia lor.

– Într-un fel, recunoaşte Don, mama mea avea dreptate. În toţi acei ani de început, Dexter Yager a fost într-adevăr un guru pentru mine. Împreună cu alţi câţiva mentori importanţi, printre care şi Rich DeVos şi Jay Van Andel, Dexter m-a învăţat aproape tot ce ştiu despre fundamentele acestei afaceri.

Timp de mulţi ani, soţia lui Don, Nancy, a fost asistentă medicală calificată şi a lucrat la secţia de chirurgie cardiacă a unui mare spital din New Hampshire. Don lucra pe atunci ca profesor de liceu şi antrenor de baschet, menţionat ca atare într-un colţişor din fluturaşii cu programele atletice ale oraşului. Soţii Wilson erau amândoi educaţi şi aveau experienţă la locurile lor de muncă, dar salariile lor combinate abia dacă le ajungeau pentru un trai decent.

– Încă un copil, îşi aminteşte Don şi aproape că nu-i vine să creadă, şi am fi intrat în categoria celor care au nevoie de ajutor social. Aşa că ne-am înscris în Amway în speranţa că, dacă am avea propria noastră afacere, acest lucru ne va asigura acel venit stabil şi sigur de care aveam nevoie.

– La început eram o catastrofă, îşi aminteşte Nancy. Don spunea că eram în perioada de 90 de zile în care aveam dreptul să ne mirăm întruna. După 90 de zile în afacere, am început să ne întrebăm ce căutam noi acolo. După 29 de luni, încă nu reuşeam să câştigăm bani din treaba asta. Atunci ne-a găsit Dexter Yager şi ne-a arătat calea.

– A crezut în noi, spune Don cu recunoştinţă în glas. A avut încredere că, dacă reuşim să învăţăm principiile de bază, putem ajunge până în vârf.

Dexter Yager ştia că nu există scurtături pe care s-o apuci ca să-ţi vezi visul cu ochii. Înainte de a putea reuşi în afacerea noastră, sau în oricare alta, există anumite lucruri şi practici pe care trebuie să le deprinzi şi să le aplici. Dexter le-a transmis aceste lucruri şi practici lui Don şi lui Nancy şi aceştia au putut apoi să-şi pună pe picioare o afacere proprie de succes.

Într-o seară, Don şi Nancy luau cina cu părinţii lui Don. Cabana rustică din Maine era de-acum doar o amintire, după cum şi vechea maşină sport cafenie cu 283.000 de kilometri la bord fusese aruncată la cimitirul de maşini vechi. Muntele de note de plată fuseseră achitate. Cu Dexter Yager ca mentor, Don şi Nancy prosperaseră.

– Mi-era teamă să nu fie doar încă un guru care să vrea ceva de la tine, spune bunica Wilson, amintindu-şi de acele prime vizite cu un zâmbet strâmb.

– Dar era un guru pentru noi, mamă, vine replica lui Don. El ne-a învăţat cum să avem succes în propria noastră afacere.

– Şi chiar vroia ceva de la noi, adaugă Nancy repede. Vroia să facem tot ce ne stă în puteri, şi mai mult de-atâta.

Bătrâna doamnă Wilson îşi lasă capul într-o parte ca un căţeluş şi nu răspunde decât cu un zâmbet.

– Am recunoscut acel zâmbet, îşi aminteşte Don. Aşa zâmbea mama când aparatul ei de auzit cumpărat de la drogherie nu mai avea baterii sau când i se strica. „Tată, mama are nevoie de un

nou aparat de auzit", am spus eu fără să mă gândesc. „Mă tem că nu ne putem permite aşa ceva", mi-a răspuns el defensiv.

Cei doi bătrâni trăiau dintr-o pensie socială, care nu le îngăduia să se înhame la cheltuieli mari. Don şi Nancy tocmai începeau să guste din bucuriile succesului şi să pună ceva bani deoparte.

– Cât costă un aparat de auzit bun? l-a întrebat Don pe tatăl său.

– Cinci sute de dolari, i-a răspuns acesta.

Don n-a mai stat pe gânduri. A dus imediat mâna la buzunar, şi-a scos portofelul, a numărat cinci bancnote de câte o sută de dolari şi le-a întins peste masă.

Tatăl lui Don s-a simţit ofensat.

– Nu avem nevoie de banii tăi, a spus el împingând bancnotele înapoi.

– Ia-i oricum, a insistat Don împingând încă o dată bancnotele peste masă. Timp de câteva clipe, nimeni nu a mai zis nimic. Apoi, Don a zis:

– Tată, n-ar fi bine dacă mama te-ar putea auzi mai bine?

Deodată, tatăl lui s-a topit pur şi simplu. Nu-i era uşor să accepte bani de la fiul său, dar cât de minunat ar fi fost pentru soţia lui să poată iar să audă bine. Când a întins mâna după bani, ochii lui erau plini de lacrimi.

– Mulţumesc, fiule, a spus el.

Doamna Wilson şi-a pus mâna peste cea a soţului ei. Şi ea, la rândul ei, avea lacrimi în ochi. Şi până să apuce chelneriţa să le aducă comanda, toţi cei din jurul mesei plângeau de emoţie.

– Până în acel moment, nu bănuisem niciodată ce bucurie avea să fie pentru mine să duc mâna la buzunar şi să le ofer părinţilor mei cinci sute de dolari. Faptul că aveam propria mea afacere îmi dădea posibilitatea să mă simt în siguranţă şi să-i ajut pe cei pe care îi iubeam, să se simtă şi ei la rândul lor în siguranţă. Acum le-am dăruit o maşină nouă şi i-am trimis în vacanţă în Hawaii, Marea Britanie şi Europa.

Şi totul a început, pentru Don şi Nancy Wilson, pentru Paul şi Debbie Miller şi pentru milioane de alţii ca ei, când s-au hotărât să privească serios la problema liberei iniţiative. Au învăţat principiile fundamentale şi le-au aplicat cu conştiinciozitate. Iar restul e, după cum vine vorba, istorie. Şi tu ai putea reuşi. Bucură-te de ziua de azi! Găseşte-ţi un mentor. Învaţă ABC-ul succesului şi

pune aceste principii la lucru pentru construirea viitorului tău. Fă o încercare. Ce altceva mai ai de pierdut, decât cel mult o ocazie de a-ţi vedea visele împlinindu-se şi de a-i ajuta pe alţii să şi le împlinească pe ale lor?

În timpul acelor ani de facultate când Paul Miller se bucura de sezoanele lui de campionat la echipa Tar Heels din Carolina de Nord, paznic la vestiarul echipei era Morris Mason, un bărbat de culoare înţelept şi afectuos, care fusese alături de echipă timp de mai bine de 40 de ani lungi.

– Îşi petrecea viaţa ajutându-i pe sportivi şi pe antrenorii lor, îşi aminteşte Paul. Eram doar un adolescent când am venit la Chapel Hill şi mă simţeam inferior, plin de teamă, îngrozit la gândul că nu voi reuşi să fiu primit în echipă, dar de fiecare dată când Morris Mason mă privea în ochi şi mi se adresa cu „Domnule Miller", mă îndreptam din spate şi mă simţeam iar plin de speranţe. A făcut mult mai mult decât să ne aducă prosoapele şi să ne maseze trupurile extenuate. Cuvintele lui blânde şi zâmbetele lui amabile ne vindecau sufletele în mijlocul acelei tensiuni de nesuportat şi al acelui stress continuu.

În 1982, când Paul şi Debbie Miller au auzit că Morris Mason era pe cale să se pensioneze, s-au hotărât să-l onoreze înfiinţând o bursă cu numele lui. Conducerea universităţii a organizat un banchet în cinstea lui pentru toţi anii lui de muncă alături de echipă, iar sportivi şi antrenori din tot sudul SUA au venit la Chapel Hill cu această ocazie.

– N-o să uit acea seară nicodată, povesteşte Debbie. Paul şi cu mine stăteam la masa de onoare, lângă domnul Mason şi soţia sa. Când a fost anunţată bursa memorială Morris Mason, publicul s-a ridicat în picioare şi a aclamat îndelung. Domnul Mason a rămas pe scaun, înmărmurit de emoţie. Zâmbea, dar lacrimile i se prelingeau pe obraz şi se scurgeau în cele din urmă pe costumul lui gri, simplu. „Vă mulţumesc, a zis el în cele din urmă, vă mulţumesc din tot sufletul!"

– Am câştigat o mulţime de bani în afacerea asta, mai adaugă şi Paul. Mulţumită capitalismului generos, ne-am cumpărat partea noastră de maşini de lux şi de case frumoase. Dar în acea seară, în mica sală de banchete de pe lângă campusul universităţii, am înţeles cu adevărat ce înseamnă capitalismul generos şi ce poate

el face. Maşinile de lux şi casele elegante le voi uita cu timpul, dar voi păstra toată viaţa în minte şi în inimă privirea din ochii plini de lacrimi ai lui Morris Mason. „Măi să fie, a zis el. Toţi copiii ăştia care vin să studieze în locul ăsta minunat, să-şi amintească ei de numele meu! Cum e cu putinţă? Cum e cu putinţă?"

B.C.U. „M. EMINESCU" IAŞI

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IAȘI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

PARTEA IV

Atingerea obiectivelor: Ajută-te pe tine însuţi şi ajută-i pe ceilalţi

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

PARTEA IV

Atingerea obiectivelor: Ajută-te pe tine însuți și ajută-i pe ceilalți

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

13

De ce trebuie să îi ajutăm pe ceilalţi să se ajute singuri?

CREZUL XIII

Noi credem că trebuie să-i ajutăm pe ceilalţi să se ajute singuri. Când acceptăm să investim timp şi bani ca să călăuzim, învăţăm sau încurajăm pe altcineva, nu facem decât să înapoiem o parte din ceea ce ni s-a dăruit şi nouă la vremea noastră.

Fii deci un mentor. Pe cine crezi că ai putea tu ajuta să-şi atingă obiectivele, să-şi vadă visele devenind realitate?

Willie Bass nu era un bărbat frumos. Avea numai cincizeci de ani, dar arăta îmbătrânit prematur şi extenuat de viaţă. Timpul nu fusese prea blând cu el. Faţa lui purta urmele a nenumărate încăierări, care îi lăsaseră cicatrici adânci. „Nu m-am ales cu ele făcând dragoste" spune el zâmbind răutăcios. Willie s-a născut undeva la ţară, într-o fermă săracă din Carolina de Nord.

Sudor de meserie, Willie şi-a petrecut toată viaţa aplecat deasupra oţelului incandescent şi privind chiorâş prin mască în timp ce-şi manevra aparatul de sudură. În decursul anilor, vaporii de metal rezultaţi în urma nenumăratelor suduri şi-au croit drum spre plămânii lui Willie. Ca urmare a faptului că inhalase toţi acei vapori otrăvitori, plămânii lui nu mai funcţionau acum decât cu cincizeci la sută din capacitate.

Dar ceea ce îi lipsea lui Willie ca înfăţişare şi capacitate pulmonară, compensa din plin prin caracter. Era devotat trup şi

suflet soţiei sale, Naomi, şi fiicei lor. Willie ştia că familia lui depindea în totalitate de el, aşa că atunci când doctorii i-au spus că era mult prea bolnav ca să mai continue să lucreze ca sudor, a refuzat să se retragă. În loc de asta, a continuat să se târască în fiecare zi până în staţia de autobuz, gâfâind şi întinzând capul după aer. Şi în fiecare zi din mizerabila lui viaţă Willie îşi punea masca de sudor, îşi lua aparatul de sudură şi începea să respire din vaporii morţii, pentru ca cei pe care îi iubea să poată trăi. Nu accepta să-i dezamăgească pe cei la care ţinea. Mai curând prefera să moară.

Casa modestă a lui Willie avea o ipotecă la fel de modestă, de 112$ pe lună, dar dacă Willie se pensiona, pensia lui de incapacitate avea să fie de numai 186$ pe lună. Familia nu putea supravieţui cu o asemenea sumă. Aşa că s-a trezit prins în capcană, fără nici o rază de speranţă, pus cu spatele la zid între boală şi sărăcie. În fiecare zi se târa afară din casă până la serviciu, şi în fiecare seară îşi trăgea abia, abia picioarele până la mica lui căsuţă, unde cădea mort de oboseală cum intra pe uşă.

Ce crezi că ar trebui făcut pentru un om ca Willie Bass?

Am putea să ne prefacem că nu l-am observat pe Willie. Am putea să-l ocolim pur şi simplu când îl întâlnim şi să trecem mai departe, în speranţa că vreun bun samaritean va da peste Willie la timp, îi va obloji rănile înainte să apuce să sângereze până moare, îl va urca pe măgar şi îl va duce până la un han unde îl va lăsa, nu înainte de a-i plăti hangiului în avans pentru serviciile sale.

Putem să facem din Willie obiectul milei noastre. Când îl vedem stând pe trotuar, lângă şosea, cu o pancartă în mână pe care scrie „Sudor fără serviciu, am nevoie de bani ca să am ce mânca" putem să lăsăm geamul în jos, să-i aruncăm un dolar sau o bancnotă de cinci şi să sperăm că vreun program social de-al guvernului îl va salva pe Willie, îi va da bonuri de masă şi o locuinţă temporară pentru el şi pentru familia lui.

Sau îl putem ajuta pe Willie să se ajute singur. Este exact ceea ce a făcut Ron Hale acum 24 de ani şi mai bine, şi aşa am aflat şi noi despre povestea lui Willie. Willie Bass şi Ron Hale erau vecini. De la un timp, Ron observase cum Willie se mişcă tot mai greu de acasă până în staţia de autobuz şi invers. În ţinuta şi în mersul lui Willie era ceva care i-a atras atenţia lui Ron şi l-a facut să-l

ţină minte. Când familia Hale se trezise la un moment dat la strâmtoare din punct de vedere financiar, începuseră propria lor afacere ca distribuitori. Şi cu cât aflau mai multe despre Willie, cu atât îşi dădeau mai bine seama ce nevoie disperată avea acesta să găsească o cale să se elibereze din ciclul acela al disperării. În cele din urmă, soţii Hale au hotărât să facă ceea ce era de făcut pentru a-l ajuta pe Willie să se ajute singur. Dacă Willie avea să le îngăduie, ei se ofereau să fie mentorii lui.

Jim Floor era un lobbist de succes pentru Southern California Gas Company. Treaba lui era să asigure legătura între compania lui şi Consiliul municipal al oraşului Los Angeles, primărie şi Comisia de supervizare a regiunii L.A. Spre deosebire de Willie, Jim şi Margee Floor trăiau la adăpost de grijile materiale. Aveau o casă mare într-o suburbie elegantă a Los Angeles-ului, iar Jim beneficia de un salariu impresionant, diurnă pentru delegaţii şi un cont generos pentru decontări.

În aparenţă, nimeni nu s-ar putea gândi să-l compare pe Jim Floor cu Willie Bass. Dar dacă cineva s-ar fi gândit să zgârie un pic dincolo de suprafaţă, ar fi descoperit că şi Jim era nemulţumit. Avea o serie de vise pentru el şi pentru familia lui care păreau pur şi simplu să nu se poată realiza. Fred Bogdanov, unul dintre prietenii lui Jim şi coleg de serviciu cu acesta, a început să se intereseze mai îndeaproape de el. Fred tocmai începuse să se bucure de avantajele faptului de a avea propria sa afacere şi l-a pus imediat pe Jim în fruntea listei sale de oameni pe care ar fi vrut să-i înveţe.

Acum, un deceniu şi jumătate mai târziu, lucruri uimitoare s-au întâmplat în vieţile atât de diferite ale lui Willie Bass şi Jim Floor. Şi sper că ceea ce li s-a întâmplat lor te va ajuta şi pe tine să te hotărăşti să devii un mentor şi te va inspira să intri în rândurile emoţionante ale oamenilor care îi ajută pe ceilalţi să se ajute singuri.

Pasul 1. Mentorul crede în potenţialul unei anumite persoane de a reuşi. „Când ne-am uitat la Willie, îşi aminteşte Ron, n-am văzut un om în vârstă şi învins de viaţă sau un invalid. Am văzut în schimb o persoană cu posibilităţi extraordinare, care a apucat-o pe nişte căi greşite şi avea nevoie de ajutor pentru a-şi regăsi drumul pe calea cea bună."

– Când i-am văzut pe Jim şi Margee Floor, îşi aminteşte şi Fred, am văzut doi oameni foarte asemănători nouă, ambiţioşi şi plini de succes după orice standarde, oricât de ridicate, dar care aveau vise mai măreţe decât ceea ce li se întâmpla şi nu erau prea siguri cum să facă să şi le împlinească.

Cei care îi ajută pe alţii să se ajute singuri trebuie mai întâi să încerce să-i vadă pe aceştia aşa cum îi vede Dumnezeu. Acesta este motivul pentru care mi-am început cartea vorbind despre visele pe care Creatorul le are pentru fiecare dintre noi. Indiferent în ce impas am ajuns cu viaţa noastră (sau ce impas am moştenit), Dumnezeu încă mai crede în noi. Şi indiferent câte succese am obţinut în viaţă şi cât de departe am ajuns, Dumnezeu încă ne crede în stare de mult mai multe. Aceasta este vestea cea bună (şi de aici trebuie să înceapă orice demers al celor care doresc să-i ajute pe ceilalţi). Dacă Dumnezeu poate să creadă în noi, în ciuda a tot şi a toate, atunci şi noi suntem liberi să credem unii în alţii.

Până când nu a apărut Ron ca să îl ajute, aproape nimeni nu a crezut în potenţialul lui Willie, nici măcar Willie însuşi. Dar Ron a văzut dincolo de limitele aparente. Orice om care munceşte atât de mult ca să-şi ţină angajamentele faţă de familia lui este o persoană specială. Ron a crezut în Willie şi în viitorul acestuia şi a fost dispus să acţioneze în conformitate cu această convingere.

A fost mult mai uşor pentru Fred să creadă în Jim Floor. Jim deja era un învingător. Nu exista nici un motiv aparent pentru care acesta să nu poată merge mai departe din succes în succes. Dar nu a fost deloc uşor să-l convingă pe Jim că venise vremea să meargă mai departe. Doar el o ducea bine mersi şi aşa. De ce să-ţi iei pe cap toate problemele inevitabile atunci când începi o afacere nouă, să-ţi asumi riscuri noi, să părăseşti calea bătută şi să mergi mai departe cu viaţa ta? Jim avea tot felul de scuze gata pregătite, dar Fred trebuia într-un fel sau altul să găsească o cale ca să treacă dincolo de acestea dacă vroia să reuşească în calitatea lui de prieten şi de mentor al lui Jim.

Deşi Willie şi Jim erau evident foarte diferiţi, amândoi erau la fel într-o privinţă. Amândoi au avut pe câte cineva care să creadă în potenţialul lor de a reuşi, şi pentru amândoi, Willie şi Jim, ca şi pentru milioane de alţii ca ei, un proces nou şi dătător de viaţă a început în momentul în care cineva s-a hotărât în sfârşit să creadă în ei.

Pasul 2. Mentorul are curajul să-i spună acelei persoane că are potenţialul necesar pentru a reuşi. Una era să-ţi imaginezi posibilităţile lui Willie, şi cu totul altceva să îl faci şi pe el să accepte acest lucru. Indiferent cât de mult ai crede în cineva, până când nu te duci la acea persoană ca să-i spui acest lucru şi să o ajuţi să creadă şi ea la rândul ei în sine, totul nu e decât o fantezie frumoasă.

După o perioadă de câteva săptămâni, Ron l-a abordat pe Willie şi i-a vorbit despre posibilitatea de a avea propria lui afacere şi despre speranţa şi libertatea pe care acest lucru le aduce cu sine. Dar Willie s-a mulţumit să zâmbească şi să dea din cap. Doar nu era prost. Ştia el bine că toate şansele erau împotriva lui şi putea să-şi imagineze ce obstacole uriaşe i-ar fi stat în cale. Să începi o afacere nouă, la vârsta lui şi cu sănătatea lui şubredă, părea un vis peste putinţă de realizat. Dar familia Hale a continuat să vorbească. Willie i-a ascultat şi, încetul cu încetul, speranţa a început să încolţească în sufletul lui.

– Când Fred Bagdanov, un coleg de serviciu de la Southern California Gas, m-a invitat pentru prima oară să stăm de vorbă despre posibilitatea de a-mi deschide propria mea afacere, îşi aminteşte Jim, i-am promis că mă duc şi apoi am lipsit de la întâlnire. Dar amicul Fred era hotărât să devină mentorul meu, aşa că mi-a făcut o ofertă pe care nu puteam să o refuz. A venit la noi acasă şi ne-a prezentat planul. Ca să ajungă până la sufletul nostru, a riscat să fie pus într-o situaţie jenantă, sau chiar să fie respins.

De-a lungul celor două ore şi jumătate, cât a durat prezentarea, tot timpul Fred a fost, cum era de şi asteptat, destul de nervos, dar sincer preocupat de viitorul lui Jim. Acesta l-a respectat şi l-a apreciat pe Fred pentru grija lui. În plus, a avut ocazia să-şi dea seama direct cum funcţionau cifrele, dar nu simţea nevoia să înceapă o afacere pe cont propriu, sau cel puţin aşa i-a spus lui Fred.

– De fapt, simţeam şi eu destul de acut nevoia de siguranţă financiară, mărturiseşte Jim astăzi, precum şi de libertatea presonală care ar fi venit cu aceasta. Dar pur şi simplu nu puteam să recunosc acest lucru, cel puţin nu în faţa lui. Eram colegi de serviciu şi prieteni, şi eram prea mândru ca să fiu cinstit.

Aproape 14 ani mai târziu, Jim şi Margee Floor au un succes remarcabil în afaceri şi au devenit la rândul lor mentori cu experienţă şi cu realizări deosebite.

– Când s-a hotărât să devină mentorul meu, recunoaşte Jim, Fred s-a trezit confruntat cu cele două mari probleme de care se loveşte orice mentor.

Prima este că oamenilor nu le place de obicei să recunoască cinstit că nu au ajuns acolo unde şi-ar fi dorit să ajungă în viaţă. Când este confruntat cu o asemenea rezistenţă, mentorul trebuie să rămână cinstit şi răbdător. Un sfat pe care îl dau mentorilor este să-şi dezvăluie propria lor poveste. Să-şi împărtăşească propriile lor îndoieli şi să-şi recunoască cinstit slăbiciunile. Daţi-i timp persoanei respective. Nu o presaţi. O dată ce i-aţi câştigat încrederea, probabil că va accepta să recunoască în faţa voastră că are anumite nevoi.

A doua problemă a unui mentor e să-i convingă pe oameni să-şi deschidă minţile la ceea ce este nou sau diferit. Romanciera britanică Rosamond Lehman spunea în felul următor: „Poţi să le acorzi oamenilor o şansă, dar nu-i poţi sili să se ridice la înălţimea ei." Încă o dată, nu presaţi. Explicaţi clar ce aveţi de spus şi apoi acordaţi-le tot timpul de care au nevoie. Ascultaţi cu atenţie întrebările care vi se pun şi răspundeţi cinstit şi la obiect. Folosiţi-vă de propria voastră poveste pentru a ilustra cele spuse şi, încetul cu încetul, minţile închise vor începe să se deschidă.

Willie Bass şi Jim Floor se aflau la doi poli opuşi unul faţă de celălalt, dar viitorii lor mentori au avut multe greutăţi de depăşit în fiecare dintre cele două cazuri. Ron şi Fred au trebuit să aştepte răbdători şi înţelegători până când îndoielile lui Willie şi respectiv ale lui Jim au fost învinse; să răspundă la întrebările lor şi să-i ajute să-şi depăşească temerile. Numai după aceea au putut cu adevărat să înceapă marea aventură de a-i învăţa pe cei doi cum să se ajute singuri.

Pasul 3. Mentorul prezintă un proiect practic şi ajută la punerea în aplicare a acestuia. „Mi-a luat trei luni ca să-l conving că poate s-o facă, mărturiseşte Ron Hale. Apoi, timp de vreo opt sau nouă luni l-am ajutat pe Willie să dea telefoane şi să adune oamenii. Am vorbit în locul lui la întruniri – la orice oră din zi şi din noapte

– şi am ţinut legătura cu cei care aveau întrebări sau doreau să afle mai multe despre produsele noastre sau despre planul de distribuţie."

În timp ce Ron îl călăuzea pe Willie, Fred Bogdanov era prins până peste cap cu Jim Floor. Fred era el însuşi un începător. Dar era inteligent. Când i s-a întâmplat să nu ştie răspunsul la vreuna dintre întrebările mai grele ale lui Jim sau Margee Floor, chema pe alţii cu mai multă experienţă ca să le răspundă. Fred le-a dat soţilor Floor casete audio, cărţi şi articole ca să afle mai multe despre afacere şi ca să se inspire şi i-a invitat să participe la diferite întruniri unde vorbitori cu experienţă ţineau conferinţe şi ofereau mărturii personale despre cum se conduce o afacere de succes.

Pentru mentor, aceste luni de început înseamnă multe ore şi o muncă foarte grea. Această fază consumă o grămadă de timp şi pune din greu la încercare răbdarea celui care nu vrea decât să ajute pe un semen al său. Pentru că, la urma urmelor, oameni care nu au crezut niciodată în ei înşişi, ca Willie Bass, sunt ca nişte copii nou-născuţi. Au nevoie să li se dea în gură înainte de a fi în stare să se hrănească singuri. Au nevoie să fie duşi în braţe înainte de a putea să meargă. Şi mai presus de orice au nevoie să fie ţinuţi în braţe şi iubiţi din tot sufletul. Iar oameni ca soţii Floor, care cred în ei înşişi, dar nu ştiu mai nimic despre afaceri, au nevoie să fie iubiţi şi hrăniţi cu aceeaşi grijă.

– În această junglă a competiţiei, este foarte greu pentru oricine să aibă succes în afaceri de unul singur, ne aminteşte Jim Floor. Avem nevoie unii de alţii nu numai în aceste prime luni grele ale începuturilor, ci în permanenţă. E greu să-i ajuţi pe oameni să-şi dea seama cu cât sunt mai puternici atunci când lucrează împreună, şi cu cât mai multe lucruri putem realiza laolaltă decât dacă am încerca să ne descurcăm fiecare singur. În asta constă genialitatea acestei afaceri, mai adaugă el. Mentorii se trezesc în curând că şi ei au la rândul lor de învăţat. Iar cei care acum învaţă, ajung până să-şi dea ei bine seama să-i înveţe la rândul lor pe foştii lor profesori. În cele din urmă toţi au la fel de mult de câştigat. Atunci când oamenii încep să-i ajute pe ceilalţi, şi reciproca este întotdeauna valabilă.

În cele din urmă, Willie a reuşit să-şi găsească în el destul curaj ca să-şi facă singur prezentările. Prima lui prezentare a fost

„incredibilă", îşi aminteşte Ron. Willie a vorbit cu voce puternică, dar şovăielnică. Nu vorbise niciodată în public, nici măcar în faţa clasei pe când era elev. Nu era un vânzător abil şi, dat fiind că nu se pricepea deloc la conversaţia de societate, prezentarea lui a fost monumental de directă. Dar Willie ştia că nu spune decât adevărul gol-goluţ. Limbajul lui era deosebit de „colorat" şi nu a ezitat să folosească – şi încă cu un entuziasm de zile mari – adjective pe care cei mai mulţi oameni nu s-ar gândi *niciodată* să le folosească pentru produse ca săpunul sau detergentul auto.

Prima prezentare a lui Willie a fost un succes, şi asta nu pentru că ar fi fost abil, ci pentru că a fost sincer. Oamenii puteau simţi cu uşurinţă speranţa ascunsă în mesajul lui. Dar de unde şi-a luat Willie acea speranţă? A luat-o de la familia Hale şi de la alţii ca ei. Acesta este cel mai important dar pe care îl primeşti de la cei care cred în necesitatea de a-i ajuta pe ceilalţi să se ajute singuri. Fiindcă ei cred în tine, în cele din urmă ajungi să crezi şi tu. Şi fiindcă ei îşi pun mari speranţe în viitorul tău, încetul cu încetul acele speranţe îşi croiesc drum şi spre inima ta.

Pentru Jim şi Margee Floor, prezentările au fost mai uşoare. Jim era un orator experimentat, şi chiar dacă Margee nu excela în arta comunicării, a învăţat repede să vorbească în public pe când participa la şedinţele de pregătire. Nu peste mult timp, afacerea lor a început să se dezvolte.

– Am intrat în treaba asta ca să facem patru-cinci mii în plus pe lună, îşi aminteşte Jim, dar în curând câştigam de trei ori pe-atât şi atunci ne-am dat seama că, având propria noastră afacere, nu mai existau nici un fel de alte limite, decât cele pe care ni le puneam singuri.

Cam tot pe vremea aceea Jim a fost promovat şi a avansat într-un post încă şi mai important la Southern California Gas din Sacramento. Venitul lor a crescut spectaculos. Soţii Floor s-au mutat într-o nouă locuinţă, mare şi scumpă, dintr-o suburbie de lux a oraşului. Acum se învârteau printre cele mai importante personalităţi ale oraşului, având de-a face cu oameni de vârf, de la guvernator până la membri ai adunării locale.

– Pentru o vreme, îşi aminteşte Jim, am fost ameţit şi preocupat de noua noastră viaţă în capitala statului. Visul de a avea propria mea afacere a pălit în faţa noii realităţi. Am încetat să-mi mai

dezvolt baza de clienţi, iar prezentările mele s-au rărit până când au încetat cu totul. Dar bătrânul meu prieten Fred, mentorul meu de la început, a continuat să se ţină de capul meu. Cliff Minter, noul meu prieten, care a devenit cel de al doilea mentor al meu, m-a asaltat cu scrisori şi telefoane, silindu-mă să rămân fidel visului meu şi să nu renunţ la a încerca să-l transform în realitate. Când m-a sunat să mă întrebe ce mai fac, am minţit. „Fac foarte bine", i-am răspuns eu, pretinzând că sunt încă pe calea cea bună, când în realitate eu eram la zeci de kilometri distanţă.

– Apoi am fost la o manifestare în Redding, la trei ore de Sacramento, şi l-am auzit pe Dave Severn vorbind despre cei care încep un lucru şi nu-şi dau niciodată osteneala să-l ducă până la capăt. Spre sfârşitul cuvântării, Dave s-a oprit şi a continuat ca şi cum ar fi vorbit special pentru mine:

– Există cineva în această încăpere care are un dar de la Dumnezeu pe care îl iroseşte, şi mi se face rău numai când mă gândesc la ce s-ar fi putut întâmpla dacă ar fi rămas credincios până la capăt viziunii sale.

– Vorbitorul nu mă cunoştea, povesteşte Jim, dar cuvintele lui m-au lovit drept în inimă ca nişte pumnale. În aceeaşi seară m-am întors la Sacramento, am făcut o listă cu toţii cei pe care îi cunoşteam sau îi întâlnisem vreodată în acel oraş, şi am început să-i contactez unul câte unul.

Pasul 4. Mentorul, cei pe care acesta îi călăuzeşte şi noi, ceilalţi, beneficiem cu toţii de ceea ce se realizează. Poate că uneori e greu să-i ajuţi pe ceilalţi să se ajute singuri, dar pe termen lung beneficiile sunt uluitoare. De ele beneficiază nu numai mentorii şi cei care sunt călăuziţi de ei, ci, prin valuri de influenţă, ele se revarsă asupra lumii întregi.

Cei care sunt călăuziţi sunt primii beneficiari a tot ce li se întâmplă. Dat fiind că unul dintre scopurile principale e câştigarea unei sume de bani cât mai mare, să ne oprim mai întâi asupra beneficiilor de ordin financiar. Oamenii norocoşi ca Willie şi Jim, care au avut mentori care să-i ajute să-şi descopere potenţialul şi care au îndrăznit mai apoi să acţioneze pe baza acestui potenţial şi care au succes fie şi numai într-o mai mică măsură, obţin câştiguri financiare cu totul şi cu totul uluitoare.

Uitaţi-vă numai ce i s-a întâmplat lui Willie Bass. Treisprezece luni după ce şi-a început propria lui afacere, a devenit distribuitor direct pentru compania noastră. Venitul lui s-a dublat şi apoi s-a triplat. A renunţat la serviciul lui de sudor, a dobândit banii de care avea nevoie ca să-şi permită o îngrijire medicală adecvată şi şi-a ameliorat simţitor nivelul de trai, pentru el şi pentru familia lui. Pentru prima oară în viaţă, Willie putea să înceapă să depună bani la bancă, pentru siguranţa financiară a familiei sale în eventualitatea în care lui i s-ar fi întâmplat ceva.

Asemenea lui Willie, Jim şi Margee Floor au obţinut rezultate extraordinare atunci când s-au apucat din nou serios de afacere.

– Afacerea noastră a cunoscut un salt după altul, îşi aminteşte Jim. Pentru prima oară în viaţă, continuam să avem venituri chiar şi atunci când nu munceam. Prin faptul că aveam propria noastra afacere şi datorită sistemului de împărţire a beneficiilor de ansamblu, investiţia noastră de timp continua să producă an după an, parcă de una singură. După trei ani, mi-am dat demisia de la Southern California Gas şi acum nu va mai trebui niciodată să lucrez pentru altcineva. Iar Margee şi cu mine ne-am văzut îndeplinit visul nostru de independenţă şi siguranţă financiară.

Dar a-i ajuta pe oameni să se ajute singuri înseamnă mult mai mult decât numai bani. Gândiţi-vă ce s-a întâmplat cu imaginea lui Willie despre propria lui valoare după ce a triumfat asupra ciclului de disperare în care fusese prizonier cea mai mare parte a vieţii lui de adult. Imaginaţi-vă ce speranţă nouă s-a aprins în sufletul lui când a putut să dea deoparte pentru totdeauna vechiul aparat de sudură. Imaginaţi-vă cât de liber s-a simţit acest om când nu a mai fost nevoit să se târască în fiecare zi până în staţia de autobuz, gâfâind din greu pentru un strop de aer, şi bucuria care l-a cuprins atunci când şi-a dat seama că anii care i-au mai rămas de trăit putea să-i petreacă împreună cu soţia sa şi cu familia lor. Faptul că a început să câştige bani e numai o parte din ceea ce i s-a întâmplat lui Willie Bass. Faptul că a început să câştige bani a adus cu sine o nouă speranţă, o nouă libertate şi o bucurie nouă. Ce poate fi mai frumos decât atât?

Şi Jim şi Margee Floor au descoperit curând că în această afacere beneficiile depăşesc de departe aspectul pur financiar.

– Am devenit liberi, îşi aminetşte Jim. Puteam fi împreună ca o familie. Aveam posibilitatea să ne stabilim singuri programul şi în sfârşit am reuşit să petrecem mai multe momente frumoase împreună. Se înţelege de la sine că o afacere nouă impune anumite eforturi, mai ales în acei primi doi-trei ani de la început, dar chiar şi aşa, tot eram liberi să venim şi să plecăm, să stăm acasă sau să călotorim, după cum ni se părea nouă că e cazul.

– Şi unul dintre cele mai importante beneficii dintre toate, îşi mai aminteşte el, l-a reprezentat reţeaua de prieteni pe care ne-am făcut-o cu această ocazie. Motivaţiile lor pentru a-şi începe o afacere proprie erau foarte asemănătoare cu ale noastre. Doreau pur şi simplu să recâştige controlul financiar asupra propriilor lor vieţi, pentru a le putea controla apoi şi sub celelalte aspecte. Am fost atraşi unii către ceilalţi de similitudinea viselor noastre şi a valorilor în care credeam.

– Mi-e foarte greu să descriu atmosfera de întrajutorare reciprocă şi de înţelegere care se creează atunci când ajungi să trăieşti printre oameni care îţi împărtăşesc valorile, mai adaugă Jim. Rich şi Jay, mentorii şi maeştrii noştri, ai tututror, ne-au transmis mai departe acele principii care călăuzeau cândva întreaga noastră naţiune: să avem încredere în potenţialul uman, să ne plătim datoriile la timp şi să ne punem situaţia financiară în ordine, să ne stabilim obiective, să le scriem pe hârtie şi să ne ţinem de ele, să facem sacrificiile care ni se cer pentru a atinge acele ţeluri, să muncim din greu, să fim cinstiţi, să rămânem deschişi şi să răspundem în faţa unui grup de oameni care nu urmăresc decât ceea ce este mai bine pentru noi şi care nu ne judecă după defectele şi neîmplinirile noastre, oameni care îi ajută pe alţi oameni să se ajute singuri.

– Din păcate, prea multe dintre şcolile noastre au uitat să mai transmită aceste principii tinerei generaţii, mai spune Jim. Până şi căminele şi bisericile din această ţară nu mai reuşesc decât rareori să le transmită mai departe copiilor noştri. Iar faptul că am găsit un cerc de prieteni care gândesc la fel ca noi rămâne cel mai mare beneficiu dintre toate, pe care îl vom păstra întotdeauna aproape de suflet."

Şi mentorii trebuie să beneficieze din acest proces. E drept că Willie şi Jim sunt cei care şi-au început propria lor afacere, dar

mentorii lor, Ron Hale şi Fred Bogdanov, au dreptul şi ei la partea lor din beneficiile financiare şi personale. Ei au crezut în cei doi, i-au dădăcit şi le-au fost alături. Dar cum rămâne cu familia Bogdanov? Ei ce au avut de câştigat din faptul că s-au oferit să le fie mentori lui Jim şi Margee Floor? Şi de ce a continuat Fred să le rămână alaturi chiar şi după ce familia Floor s-a mutat la Sacramento şi au renunţat să mai lucreze la împlinirea visului lor? Pentru bani să fi făcut Fred toate acestea, sau o fi fost ceva mai mult la mijloc?

Ceea ce am de gând să vă spun în continuare s-ar putea să vi se pară de necrezut. E în regulă. Înţeleg punctul dumneavoastră de vedere. Dacă mă gândesc la perioada când eu însumi eram doar la începuturile acestei afaceri, nici eu nu cred că aş fi crezut aşa ceva pe vremea aceea. Dar adevărul e că soţii Hale, soţii Bogdanov, acum şi soţii Floor şi alte cupluri ca ei, care obţinut succes în această afacere pun bucuria de a-i ajuta pe ceilalţi mai presus de plăcerea de a face bani. Puteţi să credeţi sau nu, dar ei au descoperit că a vedea visul unei alte persoane cum prinde viaţă le dă o satisfacţie cu mult mai mare şi îi face să se simtă cu mult mai bine, să aibă o imagine mai bună despre propria lor valoare şi să se simtă mai împliniţi, decât banii pe care îi câştigă făcând acest lucru.

Acesta e un punct de vedere pe care aş putea să-l apăr până-n pânzele albe. Şi sunt efectiv tentat să strig şi să sar în apărarea milioanelor de oameni care şi-au clădit reţele de succes sau firme de multilevel marketing. Dar n-o s-o fac. O să las în schimb cazurile lui Willie Bass şi Jim Floor să vorbească de la sine. Ce credeţi că ar răspunde Willie unor asemenea acuzaţii? Ce credeţi că a simţit el faţă de familia Hale şi de rolul pe care aceştia l-au jucat în viaţa lui?

– Treisprezece ani mai târziu, îşi aminteşte Ron, când Willie Bass a murit, am stat lângă mormântul lui şi mi-am amintit de câte ori îmi ţinuse Willie mâna într-a lui, de câte ori mă privise drept în ochi, căutând o cale ca să-şi exprime întreaga lui dragoste şi recunoştinţă. De câte ori nu mi-a spus „Mulţumesc, Ron", după care, nefiind în stare să pună în cuvinte toată simţirea care îi umplea inima, stătea acolo şi îmi lua mâna într-a lui şi îmi zâmbea printre lacrimi.

Familia Hale şi alte cupluri ca ei din întreaga lume au câştigat o mulţime de bani ajutându-i pe alţii să se ajute singuri. Dar, dacă cei ajutaţi sunt recunoscători pentru ajutorul pe care l-au primit, cine are dreptul ca, privind din afară, să se îndoiască de bunele lor intenţii? Soţii Hale au muncit din greu pentru a-şi vedea visul cu ochii. Ajutându-l pe Willie Bass, au realizat exact acest lucru, şi încă mult pe deasupra.

Întreaga lume are de câştigat atunci când oamenii îi ajută pe ceilalţi să se ajute singuri. Cum anume a avut lumea de câştigat atunci când viaţa lui Willie Bass a luat o turnură nouă? Nu este suficient să explicăm acest lucru în termeni de productivitate sporită, putere mărită de cumpărare, o nouă sursă de venituri impozabile pentru guvern sau noi donaţii pentru biserică. Ceea ce i s-a întâmplat lui Willie şi oricărui alt om, bărbat sau femeie, care învaţă să se ţină pe propriile sale picioare ne afectează într-o oarecare măsură pe fiecare dintre noi. Printr-un efect asemănător acelor cercuri concentrice pe care le stârneşte căderea unei pietre în apă, reînnoirea unuia dintre noi ne dă tuturor noi nădejdi şi ajută la vindecarea întregii lumi.

Gândiţi-vă numai la familia lui Willie, de exemplu. Imaginaţi-vă ce nădejdi noi s-au născut în sufletele lor din clipa în care speranţa a renăscut în inima lui Willie. Vieţile lor au fost la rândul lor schimbate, iar influenţa acestui fapt s-a răspândit apoi asupra tuturor celor cu care ei au venit în contact. Gândiţi-vă apoi la vecinii lui Willie. Pe ei oare cum i-a afectat faptul că l-au văzut pe Willie stând drept în noul lui costum sau urcând la volanul maşinii lui celei noi, după ce atâţia ani îl tot urmăriseră cum se chinuie să ajungă până în staţia de autobuz, gâfâind şi clătinându-se? Dar pe colegii lui de serviciu, pe fostul lui maistru şi pe şeful lui? Nu-i aşa că parcă-i puteţi auzi cum duc vorba mai departe: „Ce s-a întâmplat cu bătrânul Willie?", şi chiar, „Dacă aşa ceva i s-a putut întâmpla lui, atunci de ce nu şi mie?"

Familia Hale are o vorbă la care ţine foarte mult: „Când îi ajuţi pe ceilalţi, tu eşti eroul, dar când îi ajuţi pe ceilalţi să se ajute singuri, atunci ei devin eroii." Ce-ar fi fost dacă soţii Hale s-ar fi mulţumit să îl ajute pe Willie cu o sumă oarecare de bani, sau oferindu-se să-l ducă până la serviciu cu maşina lor personală, ori poate recomandându-l vreunui lucrător de la Asistenţa Socială?

Ar fi fost pe drept cuvânt lăudaţi pentru că au făcut o faptă bună. Dar ce s-ar fi ales atunci de Willie? Pe el cine l-ar fi lăudat? După toate probabilităţile, ar fi rămas până la sfârşit acelaşi om mândru, dar obosit şi lipsit de speranţă, dependent şi chiar dispreţuit.

Ceea ce soţii Hale i-au oferit lui Willie a fost un dar de o valoare incomensurabil mai mare. Ei i-au dăruit puterea şi capacitatea de a se ajuta singur. Şi acest dar a atras după sine şi altele, la fel de minunate: recunoaşterea meritelor, răsplata acestora, libertate şi speranţă. Mai degrabă decât să facă din Willie un sclav dependent de mila celorlalţi, ei au ales să îl înveţe cum să devină liber. Darul lor către el a fost capacitatea lui de a se baza pe sine.

Pentru a ne putea ţine pe picioarele noastre, avem nevoie unii de ceilalţi

Capacitatea de a te baza pe tine însuţi este o valoare străveche şi îndelung râvnită de fiecare şi dintotdeauna. Să stai drept şi să te descurci singur este o temă universal răspândită în cultura noastră, dar cum să ajungem într-o situaţie în care să putem face acest lucru nu e o poveste pe care să o auzim prea des. Nu ne naştem pur şi simplu curajoşi, integri sau optimişti, şi nu ne hotărâm pur şi simplu într-o bună zi că suntem puternici şi independenţi. Fiecăruia dintre noi i se întâmplă ceva în decursul vieţii, care ne dă puterea şi cunoştinţele de care avem nevoie pentru a ne putea baza pe noi înşine. Cum se întâmplă acest lucru?

Răspunsul este simplu, dar nu şi uşor. Darul de a ne baza pe forţele proprii este unul pe care ni-l facem unii altora. De-a lungul anilor, prietenul meu Fred Meijer a oferit acest dar câtorva mii de angajaţi de-ai săi. Tatăl lui Fred, Hendrik Meijer, este o adevărată legendă în orăşelul nostru. Hendrik a sosit la Holland, Michigan, din Olanda sa natală în 1907. Avea pe atunci 23 de ani şi era un muncitor care nu putea suferi sub nici o formă capitalismul. Acest fapt nu l-a împiedicat însă pe tânărul rebel în saboţi de lemn să-şi deschidă o băcănie în timpul marii depresiuni economice şi pornind de aici să construiască „Meijer", un lanţ de magazine universale şi supermarketuri care a cunoscut un enorm succes, al cărui proprietar şi preşedinte este astăzi fiul său, Fred.

Fred are numeroase cunoştinţe de marketing şi de management, dar aş dori să vă spun numai o anumită poveste despre el, care ilustrează cel mai bine darul lui deosebit de a transmite celorlaţi darul de a se putea baza pe forţele lor proprii. De la jumătatea anilor '50 şi până spre mijlocul anilor '60, ţara noastră a fost sfâşiată de sentimente şi izbucniri rasiste. În Montgomery, Alabama, când Rosa Parks a fost arestată şi băgată în închisoare pentru că nu s-a mutat în spatele autobuzului, comunitatea locuitorilor de culoare a început să boicoteze afacerile din acel oraş. Un preot baptist din Sud, Martin Luther King, Jr., a organizat şi transformat boicotul într-o mişcare pentru drepturile civile care s-a întins apoi în întreaga ţară.

Cam pe vremea aceea, Fred Meijer avea nevoie de o secretară la recepţia biroului său principal şi ultraaglomerat din Grand Rapids. Dintre cele trei femei care s-au prezentat la interviu, una era de culoare. Când şeful său de personal l-a asigurat că toate trei erau la fel de calificate pentru post, Meijer i-a spus simplu:

– Atunci angajeaz-o pe doamna Pettibone.

– Bine, dar este negresă, i-a replicat tânărul. Şi va fi prima persoană pe care o vede oricine intră aici.

– Ştiu, i-a răspuns Fred. Angajeaz-o.

– Bine, dar de ce? a întrebat tânărul încă o dată.

– Pentru că cele două femei albe îşi pot găsi de lucru şi în altă parte, a răspuns Fred, dar doamna Pettibone nu poate.

Priviţi înapoi la viaţa dumneavoastră. Încercaţi să vi-i amintiţi pe acei oameni curajoşi şi plini de solicitudine care au venit spre voi cu braţele deschise şi v-au acordat o şansă de a dovedi de ce sunteţi în stare. Fiţi recunoscători că i-aţi cunoscut. Fiecare asemenea poveste impresionantă despre oamenii mari, bărbaţi şi femei, care au trăit vreodată, este de fapt alcătuită din zeci de poveşti mărunte despre alţi bărbaţi şi femei, care i-au ajutat să devină mari.

Helen Keller şi-a pierdut vederea şi auzul pe când era copil, regăsindu-se astfel complet izolată de lume, singură şi speriată. Astăzi, numele ei este cunoscut şi respectat de către toţi elevii din ţara întreagă. Dar Helen Keller nu şi-i croit singură drumul dinspre întuneric şi tăcere spre lumină. Mai întâi, părinţii ei l-au rugat pe Alexander Graham Bell să-i ajute. Prin intermediul lui, Helen

şi-a găsit o profesoară, Anne Sullivan, care la rândul ei era aproape oarbă. Anne avea vise măreţe pentru tânăra ei elevă sălbatică. În toţi acei ani ai copilăriei, ea a fost mentorul credincios şi neînfricat al tinerei Helen. În 1904, Helen a absolvit magna cum laude colegiul Radcliffe.

Astăzi, cuvintele ei înţelepte sunt citate peste tot în lume, dar drumul lui Helen spre măreţie a fost netezit de mentorul ei, Anne Sullivan, şi de alţi mentori, pe care i-a cunoscut mai târziu, la Şcoala „Horace Mann" pentru surzi din Boston şi la Şcoala Orală „Wright-Humanson" din New York City. Helen nu a fost o autodidactă. Fără mentorii ei, Helen Keller ar fi trăit toată viaţa şi ar fi murit într-o lume cufundată în tăcere şi întuneric.

Fiecare dintre noi putem identifica în trecutul nostru pe cineva care ne-a ajutat să ne putem baza pe noi înşine. Nici să nu vă gândiţi că aţi fi putut ajunge aici fără nici un ajutor. Nu numai că ar fi o dovadă de înfumurare, dar ar fi chiar periculos şi de natură să vă inducă în eroare dacă v-aţi imagina vreo clipă că nu aveţi nevoie unii de ceilalţi. Gândiţi-vă bine la trecut. Încercaţi să vă amintiţi. Cine v-a ajutat să vă formaţi acele calităţi care în cele din urmă v-au condus spre succes? John Donne a scris faimoasele cuvinte: „Nici un om nu este o insulă de sine stătătoare; fiecare om este o bucată dintr-un continent, o parte a unui întreg."

Vorba veche, că „zeii îl ajută pe cel care se ajută singur" nu vine, aşa cum îşi imaginează cei mai mulţi, din Biblie, ci dintr-o fabulă a lui Esop, scrisă în secolul VI înainte de Hristos. În fapt, sentimentul pe care îl exprimă este total opus tradiţiei noastre iudeo-creştine. Credeţi că Esop ştia cât de greu îi vine unui om să se ajute singur, fără să aibă pe cineva care să-i arate calea? Credeţi că el şi-a dat seama cât de mult depindem unii de alţii ca să învăţam cum să ne bazăm pe forţele noastre proprii? Sau credeţi că ştia măcar ce bucurie de neimaginat este să-i *ajuţi pe alţii să se ajute singuri*?

Acesta este modul în care merge lumea, fiecare generaţie ajutând-o pe următoarea să stea pe picioarele ei. Părinţii îi învaţă pe copii cum să se bazeze pe ei înşişi. Copiii transmit la rândul lor aceleaşi adevăruri copiilor lor, şi apoi nepoţilor şi aşa mai departe. Şi uite-aşa, de-a lungul secolelor, oamenii îi ajută întotdeauna pe ceilalţi să se ajute singuri.

Când Iisus a spus „Iubiţi-vă unii pe alţii", el a pus temelia pe care noi ne-am contruit întreaga argumentaţie. A-i ajuta pe ceilalţi să se ajute singuri este primul şi cel mai eficient mod de „a ne iubi unii pe alţii".

Întotdeauna mă simt iritat când aud pe cineva spunând „De ce X sau Y nu e în stare să-şi pună ordine în viaţă?" Răspunsul meu invariabil este, de ce nu *îi arăţi* tu, lui X sau lui Y, cum să procedeze ca să-şi pună ordine în viaţă? Oamenii nu se nasc automat cu ştiinţa de a se descurca în viaţă prin forţe proprii. Adesea, ei pur şi simplu nu ştiu cum să se ajute singuri. Capitalismul generos pune în chiar sufletul sistemului său dorinţa de a le arăta celorlalţi calea spre succes, aceeaşi cale pe care soţii Hale i-au arătat-o lui Willie Bass.

Afacerea noastră îşi trage rădăcinile din convingerea de nezdruncinat că, dacă le arătăm oamenilor cum să se ajute pe ei înşişi, atunci ei o vor face neîntârziat. Conferinţele mele din întreaga lume sunt toate centrate în jurul a două teme simple: „Poţi să o faci!" şi „Iată cum!" Mie, unul, acesta mi se pare un adevăr demn de toată încrederea şi care se demonstrează singur. Şi cu toate acestea, guvernele lumii, precum şi numeroase instituţii particulare, fac adevărate eforturi ca să menţină lumea într-o stare de dependenţă, care îi face pe oameni incapabili de a se mai ajuta singuri. Eu cred din tot sufletul că orice încercare de a-i ajuta pe oameni care nu are ca scop ultim să-i facă în stare să se descurce în cele din urmă singuri, este sortită de la bun început eşecului.

Mila singură nu înseamnă generozitate. Un membru al bisericii britanice din secolul al XIX-lea a dat-o rău în bară când a spus: „Nimeni nu face atât de mult rău ca cei care ţin cu tot dinadinsul să facă binele." Eu cred în milă şi în caritate. Generozitatea este tema centrală a acestei cărţi. Ştiu că sunt pe lumea asta şi oameni care nu se pot ajuta singuri şi care probabil că nu vor fi niciodată în stare să o facă. Asta nu înseamnă că aceşti oameni nu merită şi ei la rândul lor dragostea noastră şi preocuparea practică, dusă până la sacrificiu, de a-i ajuta. Iar următorul capitol al cărţii mele va fi dedicat acestei probleme şi acelor adepţi ai capitalismului generos care s-au implicat efectiv în rezolvarea ei.

Dar între timp să nu uităm că pomenile trântite în palma întinsă pot foarte bine să-i împingă pe beneficiarii lor tot mai jos pe panta lipsei de încredere în forţele lor şi de respect faţă de sine. Mila, oricât de bine intenţionată, poate avea efecte devastatoare asupra respectului de sine. Adesea, mila sfârşeşte prin a-i lăsa pe cei care o primesc lipsiţi de capacitatea sau de dorinţa de a-şi rezolva propriile probleme.

Aceasta nu este generozitate. Guvernul s-a dovedit incredibil de încet la minte când a fost vorba să înveţe această lecţie. Decenii întregi s-a mulţumit să arunce cu bani spre serviciile de asistenţă socială, fără să obţină nici un fel de rezultate concrete de pe urma atâtor cheltuieli. În fapt, guvernul nostru a confundat crearea unei birocraţii a serviciilor sociale cu omenia şi compasiunea. Aceste instituţii, în ciuda bunelor lor intenţii, se întâmplă adesea să scadă şi în cele din urmă să distrugă şi ultima brumă de respect de sine care le-a mai rămas acestor oameni. Poate că încep prin a fi vehicule ale compasiunii, dar sfârşesc invariabil printr-un eşec.

Adevărata generozitate îi ajută pe oameni să se ajute singuri. Orice alt fel de generozitate este fals. Adevărata generozitate nu se mulţumeşte să uşureze suferinţa pentru un ceas sau două, ci face mult mai mult decât atât. Pomana dată cerşetorilor este cel mult o soluţie temporară, şi asta numai în cel mai bun caz, pentru că nu face nimic pentru a rezolva problemele grave care sunt vinovate pentru necazul în care se găsesc aceşti oameni. Iar aceste soluţii pe termen scurt cer în cele din urmă un preţ ridicat. Unii oameni îşi închipuie că ajutoarele sociale sunt gratuite. Ei, bine, se înşeală. Dimpotrivă, acestea sunt chiar foarte costisitoare. Ele ridică preţurile la bunuri şi servicii pentru toată lumea şi îi fac pe oamenii deja dependenţi să fie şi mai dependenţi.

Generozitatea începe adesea cu un ajutor financiar pentru rezolvarea problemelor urgente, dar adevărata omenie înseamnă mult mai mult decât datul de pomană. Nu este destul să-i ajuţi pe oameni pentru moment. Adevărata generozitate înseamnă să-i ajuţi pe oameni să se ajute singuri – pentru toată viaţa.

Ce ai face dacă într-o bună dimineaţă ai ieşi pe uşă şi l-ai găsi pe băiatul care îţi aduce ziarul zăcând într-o baltă de sânge în faţa casei tale? Te-ai grăbi să-l ajuţi, nu-i aşa? Asta e omenie. Fără să

stai pe gânduri, ai face tot ce-ţi stă în putinţă ca să salvezi viaţa băiatului. Când suntem confruntaţi cu situaţii disperate, care pun viaţa cuiva în pericol, încercăm să ne ridicăm la înălţimea acelor situaţii şi nu aşteptăm nimic în schimb pentru acest lucru.

Dar când criza care pune în pericol viaţa persoanei s-a rezolvat, este nevoie de un alt gen de omenie. De generozitatea pe termen lung – cea care înseamnă să-l ajuţi pe cel aflat la necaz să se ajute singur. Cum a ajuns băiatul să se rănească? A cui a fost vina? Dacă vreun şofer care a fugit repede de la locul accidentului a lovit bicicleta băiatului şi aproape că l-a omorât şi pe el, atunci vor trebui căutaţi eventualii martori, identificat numărul de înmatriculare, iar şoferul vinovat adus în faţa justiţiei. Acel şofer neatent şi iresponsabil va trebui pedepsit pe măsura faptei sale.

Dar dacă băiatul însuşi a fost neatent, dacă nu s-a asigurat înainte de a traversa strada, sau dacă ducea un pachet prea mare pentru bicicleta lui mică, următorul nivel de omenie înseamnă să-i explici băiatului cu ce a greşit de s-a ajuns la acel accident şi să-l ajuţi să înţeleagă singur că trebuie să-şi schimbe atitudinea dacă nu doreşte ca incidentul să se reproducă.

Trebuie să facem tot ce ne stă în putinţă pentru a opri sângerarea acolo unde vedem oameni în suferinţă, fie că asta se întâmplă în fosta Uniune Sovietică sau doar în imediata noastră apropiere, într-un cartier decăzut şi disperat. Capitalismul generos nu aşteaptă nimic mai puţin de la noi. Dar mai trebuie să avem şi curajul să facem şi pasul următor, să-i ajutăm pe oameni să se ajute singuri, astfel încât niciodată să nu mai fie nevoiţi să treacă din nou printr-o asemenea suferinţă.

Într-un sistem cu adevărat generos, toate eforturile sunt îndreptate spre a-i ajuta pe oameni să devină independenţi şi capabili să stea pe propriile lor picioare. Compasiunea creează noi locuri de muncă, care să le permită oamenilor să-şi găsească împlinirea năzuinţelor personale şi un simţ ascuţit al propriei valori. Adevărata compasiune le oferă oamenilor ocazia să muncească şi să primească răsplata cuvenită pentru lucrul bine făcut. *Trebuie* să-i răsplătim pe cei care muncesc. Aceasta este generozitatea activă. Generozitatea pasivă – cea care nu cere nici un efort – este un concept fără înţeles. Adevărata generozitate le acordă oamenilor o şansă reală de a reuşi în viaţă.

Nimeni nu refuză să muncească din greu, dacă este convins că are o şansă reală să reuşească. Şi invers, dacă refuzul de a munci nu este sancţionat în nici un fel, unii oameni nici măcar n-or să-şi mai dea osteneala să încerce. Fără una şi fără cealaltă, ai două motive foarte bune ca s-o apuci pe o cale greşită! În ultimă instanţă, oamenii *trebuie* să muncească şi să înceapă să se ajute singuri.

Într-un interviu acordat revistei *Fortune*, sociologul Christopher Jencks, profesor la Universitatea Northwestern, a dat acest răspuns atunci când a fost întrebat despre reforma sistemului de asistenţă socială în Statele Unite: „Primul lucru pe care ar trebui să-l facem, ar fi să concepem şi să punem în aplicare programe care să răsplătească acele tipuri de comportament pe care societatea doreşte să le promoveze. Societatea are tot dreptul să pretindă ca cei care beneficiază de ajutorul public să muncească şi să respecte legile ţării... Un program efectiv de luptă împotriva sărăciei va trebui să răsplătească efortul de a munci, în loc să-l penalizeze... Politicile noastre actuale mai degrabă trag preşul de sub picioarele celor care încearcă să se bazeze pe forţe proprii."

Când îi ajutăm pe alţii să se ajute singuri, nu facem altceva decât să-i răsplătim pentru efortul lor de a munci şi să-i învăţăm să se ţină pe propriile lor picioare. Dan Minchen, angajat al companiei Xerox, este unul dintre acei oameni care îi ajută pe alţii să se ţină pe propriile lor picioare. După cum reiese dintr-un profil de personalitate care a fost publicat în ziarul *Los Angeles Times*, Dan a lucrat pe vremuri ca reporter pentru un post de radio din Buffalo, New York. În 1971 a fost trimis să relateze despre revolta deţinuţilor din închisoarea de stat Attica. Imaginile pe care le-a văzut cu ocazia acestei misiuni i-au rămas vreme îndelungată întipărite în minte. Bărbaţii dintre zidurile închisorii Attica erau efectiv prizonieri în propria lor disperare şi deznădejde. Chiar şi după ce erau eliberaţi, gratiile dinăuntru le luau cu ei.

La urma urmelor, ce ar trebui să facă cineva care a fost la închisoare după ce este eliberat? Cine îl va învăţa cum să-şi caute de lucru, cum să-şi rezolve problemele personale, cum să-şi clădească o viaţă de om cinstit? Cine va dori să-i fie mentor? Ei bine, Dan Minchen, de exemplu. Acesta participă, alături de mulţi alţii, la un program de ajutor comunitar finanţat de compania sa. Xerox, împreună cu alte câteva companii, cum ar fi IBM, au

programe speciale care le permit angajaţilor să se învoiască de la serviciu şi să lucreze normă întreagă pentru diferite organizaţii comunitare. Ce idee măreaţă!

În cazul lui Dan Minchen, Xerox a continuat să-i plătească salariul întreg după ce el s-a dus să lucreze pentru Cephas Attica, Inc., o organizaţie religioasă care ajută la pregătirea foştilor puşcăriaşi pentru viaţa de dincolo de gratii. Cephas dispune de cămine pentru cazarea temporară a celor care au nevoie, asigură calificarea profesională şi consilierea celor care se arată dispuşi să facă trecerea spre o viaţă cinstită. În articolul din *Los Angeles Times,* Minchen declară: „Când stai lângă cineva care are de ispăşit o pedeapsă de treizeci de ani sau mai mult şi te uiţi la el şi vezi că seamănă atât de bine cu tine... asta nu te ajută să devii o persoană care îi abandonează pe cei din închisoare. Este foarte important să ai de-a face cu oameni diferiţi de tine." Când îi ajutăm pe alţii să se ajute singuri, stabilim o legătură care îmbogăţeşte atât viaţa celui ajutat, cât şi pe a celui care ajută.

Compania noastră este construită pe principiul ajutorării oamenilor cu scopul ca în final aceştia să fie capabili să se ajute singuri. Distribuitorii noştri au succes numai dacă toţi cei de sub ei au la rândul lor succes. Distribuitorii de succes ştiu acest lucru. Rex Renfrow, de exemplu, cunoaşte foarte bine această trăsătură distinctivă a acestei afaceri. La baza succesului său a stat dintotdeauna darul lui de a-i ajuta pe ceilalţi.

– Trebuie să-ţi găseşti timp pentru ceilalţi, spune Rex. Mi s-a întâmplat nu o dată să mă duc să-i ajut pe alţii să-şi facă prezentările, chiar dacă nu prea aveam chef. Deşi ştiam că mă aştepta o altă treabă grea dimineaţa, acceptam totuşi să conduc o oră sau chiar două câteodată. Mă duceam să ajut oameni cărora cei mai mulţi dintre semenii lor nu le-ar fi dat nici bună ziua. Este atât de important să-i ajuţi pe ceilalţi! Când te preocupă soarta unei anumite persoane, o priveşti drept în ochi şi îi spui „Te voi ajuta", aceasta este o declaraţie extrem de puternică. Uneori există căi cu totul speciale de a-i ajuta pe alţii, în anumite zone ale vieţii lor pe care nu le-ai fi putut anticipa niciodată.

– Poţi ajunge să-ţi câştigi traiul dăruind mai întâi. Noi ne îndreptăm în mod constant spre oameni şi îi ajutăm. Ne dăruim celorlalţi. Şi când o facem, când îi ajutăm pe oameni în felul acesta,

şi ei învaţă să creadă că îţi pasă cu adevărat. Aşa că şi afacerea lor se construieşte pe aceeaşi bază. Şi ei la rândul lor învaţă să-i ajute pe alţii să se ajute singuri.

Zeci de mii de companii americane, mai mari sau mai mici, cred în acest principiu, de a-i ajuta pe ceilalţi să se ajute singuri. Adevărata generozitate începe însă atunci când te transformi în mentor şi îi înveţi pe ceilalţi cum să procedeze ca să reuşească. După cum spune un vechi proverb englezesc, „Dă o mână de ajutor, nu una cu pomană". Cei mai mulţi oameni care trăiesc pe străzi, înfometaţi şi fără un ban în buzunar, doresc o şansă de a se întreţine singuri, nu o pomană care să le ajungă pentru cel mult o zi sau două.

Xerox şi IBM îi ajută pe ceilalţi împrumutându-şi angajaţii, şi cunoştinţele acestora, pentru a ajuta alte instituţii. Este necesar şi util să dai bani organizaţiilor non-profit, dar să le pui la dispoziţie cunoştinţele celor mai buni angajaţi ai tăi este o moştenire pentru eternitate. Începând cu 1971, compania Xerox a împrumutat talentul a peste patru mii dintre angajaţii săi unor organizaţii demne de respect. Iar compania IBM, la rândul ei, cu programul său vechi de 21 de ani, a pus la dispoziţia comunităţii peste o mie dintre cei mai experimentaţi oameni ai săi.

Şansele noastre de reuşită sunt direct proporţionale cu felul în care îi ajutăm pe ceilalţi să reuşească. Atunci când ne îndreptăm spre ceilalţi ca să-i ajutăm să se dezvolte, ne dezvoltăm şi noi la rândul nostru. Şi dacă ceilalţi nu evoluează, cel puţin ne rămâne satisfacţia de a fi încercat. Uneori investeşti o grămadă de timp în oameni care nu ajung prea departe. Este un lucru trist să vezi pe cineva cu un potenţial deosebit cum refuză să facă ceva cu viaţa lui. Dar este încă şi mai trist să-i vezi pe cei care au cu adevărat un potenţial remarcabil cum încearcă din răsputeri şi totuşi dau greş. Se întâmplă, dar pentru fiecare dintre cei care eşuează, vor fi şi mulţi alţii care vor reuşi.

Recent, în Mexic, Amway a sponsorizat o serie de concerte ale Orchestrei Simfonice de Stat, o orchestră minunată, condusă de un dirijor talentat care m-a întrebat, cu ocazia unei recepţii dată la sfârşitul unui concert, de ce folosim fondurile companiei pentru a finanţa asemenea evenimente culturale şi de binefacere.

– Pentru că noi credem în obligaţia fiecăruia de a dărui ceva comunităţii în care trăieşte, i-am replicat eu.

– Bine, dar nici măcar n-aţi început încă să câştigaţi bani în Mexic, a exclamat el. Abia v-aţi început operaţiunile în această ţară.

– Şi nici nu vom câştiga vreun ban în Mexic, i-am răspuns eu, nu înainte ca mii de mexicani să înceapă să câştige bani din propriile lor afaceri. Numai atunci vom începe şi noi să avem un profit aici, dar până când va veni ziua aceea, dăruim pe baza încrederii că într-o bună zi afacerea noastră va înflori şi aici. Până atunci, am mai adăugat eu, generozitatea este întotdeauna o politică bună în afaceri.

– Ştiu o mulţime de companii mexicane care ar trebui să audă lucrul ăsta, a spus dirijorul, dar cine să le înveţe?

– Dumneata o vei face! i-am spus eu.

– Eu? mi-a răspuns el cu un aer surprins şi întrucâtva speriat.

– Da, dumneata! am reluat eu.

După o lungă pauză, tânărul dirijor a adăugat:

– Vreţi să mă ajutaţi? Vreţi să veniţi cu mine să vă întâlniţi cu câţiva oameni bogaţi şi să le povestiţi despre visul dumneavoastră?

Spre sfârşitul lui 1991 m-am întors în Mexic. Noul meu prieten şi cu mine ne-am întâlnit cu lideri ai lumii bancare şi de afaceri din această ţară. N-am făcut mare lucru, ci doar m-am mulţumit să îl susţin în tăcere pe dirijorul mexican atunci când acesta şi-a prezentat pledoariile pasionate pentru ajutorare. Acei oameni bogaţi au fost impresionaţi de prezentarea lui şi au răspuns cu generozitate. Era începutul a ceva într-adevăr minunat. Donaţiile generoase către orchestra simfonică nu fuseseră decât primul pas. Mai departe, orchestra şi dirijorul ei trebuiau să înveţe cum să se ajute singuri.

Sunt recunoscător pentru fiecare ocazie care mi s-a oferit de a-i ajuta pe oameni să se ajute singuri, pentru că şi pe mine şi pe Jay ne-au ajutat alţi oameni cu suflet mare atunci când am avut nevoie. Succesul lui Willie Bass şi Jim Floor nu au fost decât două dintr-un şir lung de succese, care trimite înapoi mai întâi la soţii Hale şi la familia Bogdanov, apoi la mentorii lor şi aşa mai departe.

Succesul nu se obţine niciodată de unul singur. N-am auzit niciodată de vreo persoană care a reuşit în viaţă fără să fi avut nevoie de ajutor şi călăuzire la un moment dat pe parcurs. Nu înţeleg de ce oamenii de succes adesea nu simt nevoia de a-i ajuta

pe alţii. Atunci când refuză să o facă, rup cercul de grijă plin de dragoste care permite fiecărei noi generaţii să înveţe calea spre succes. Lipsa de compasiune a unei generaţii are întotdeauna efecte nocive asupra celor care urmează. Ajutându-i pe alţii să se ajute singuri, rupem lanţurile de paternalism şi dependenţă degradantă care au caracterizat atâtea încercări eşuate de a pune capăt sărăciei.

Succesul nu a putut să-i cumpere lui Willie o nouă pereche de plămâni, dar i-a adus în schimb treisprezece ani de pace interioară şi de siguranţă financiară. Familia Hale i-a dăruit lui Willie capacitatea de a se ajuta singur, iar el la rândul său ne-a dăruit tuturor speranţa că şi noi la rândul nostru am putea reuşi.

Jim Floor ne-a relatat o întâmplare emoţionantă care demonstrează acest punct de vedere. Cu doi ani şi jumătate în urmă, o familie cu doi copii, proprietari ai unei afaceri de distribuţie proprii, se întorceau acasă la Sacramento după o manifestare care avusese loc în Los Angeles. Tatăl era obosit şi a lăsat-o pe fiica lui în vârstă de 16 ani să conducă maşina cât timp el trăgea un pui de somn. Încurcată de indicaţiile neaşteptate ale tatălui ei, tânăra fată a luat un viraj brusc şi au ajuns drept sub roţile unui camion. Amândoi părinţii au fost ucişi pe loc. Fata de şaisprezece ani şi băieţelul de opt au supravieţuit, dar cu cicatrici emoţionale grave rămase de pe urma accidentului şi cu un teribil sentiment de pierdere.

– Dar aceşti copii trăiau amândoi în atmosfera pe care am descris-o mai devreme, care se ceează atunci când oamenii se ajută unii pe alţii, ne povesteşte Jim. Practic imediat după accident, amândoi copiii au fost adoptaţi în familia unuia dintre mentorii părinţilor lor, un cuplu tânăr şi care nu avea copii. Chiar din momentul în care părinţii lor naturali au murit, aceşti doi copii au şi avut alţi doi părinţi care să-i iubească, să-i aline şi să-i îndrume.

Povestea nu se termină aici. Tânăra psihoterapistă care i-a ajutat pe adolescentă şi pe frăţiorul ei să treacă peste prima fază a doliului lor a fost atât de impresionată de atmosfera de întrajutorare pe care a găsit-o aici, încât în cele din urmă şi-a găsit un mentor şi a început şi ea o afacere proprie, numai pentru că îşi dorea să facă şi ea parte din această familie mare şi iubitoare.

Fii un mentor. Ajută-i pe ceilalţi să se ajute singuri. Vei câştiga mai mult decât ţi-ai putea imagina, iar beneficiile nu vor înceta

niciodată. Pe altă parte, dacă nu te îndrepţi spre ceilalţi, consecinţele ar putea fi grave. Omenirea are probleme uriaşe, dar nu le putem rezolva decât ajutând fiecare persoană în parte. În cartea Talmudului, poţi găsi aceste cuvinte profetice: „Casa care nu este deschisă pentru omenie, se va deschide pentru doctor." Fii mentor. Ajută la vindecarea propriilor tale răni ajutând în acelaşi timp la vindecarea lumii întregi.

BCU IASI - CENTRAL UNIVERSITY

14

De ce trebuie să îi ajutăm pe cei care *nu se pot* ajuta singuri?

CREZUL XIV

Noi credem cu tărie că trebuie să îi ajutăm pe cei care nu se pot ajuta singuri. Când ne dăruim timpul şi banii celor aflaţi în nevoie, ne mărim propriul nostru simţ al demnităţii şi al respectului de sine, şi punem în mişcare forţe pozitive, aducătoare de noi speranţe şi care vor contribui la vindecarea rănilor acestei lumi.
Fii deci şi tu unul dintre cei care dăruiesc. Ce ai făcut până acum ca să îi ajuţi pe cei care suferă, în cartierul tău sau în lumea mare?

La miezul nopţii, coridoarele lungi şi albe ale spitalului erau încă înţesate de părinţii îngrijoraţi. Taţii, ducând în mână ceşti cu cafea rece şi stătută, mergeau neajutoraţi în susul şi-n josul coridoarelor întunecoase sau prin sălile de aşteptare aglomerate până la refuz, în timp ce mamele înspăimântate îşi legănau în braţe bebeluşii care plângeau. Asistentele alergau grăbite de la un salon la altul, făcând injecţii şi spunând cuvinte de îmbărbătare acolo unde se putea. Doctorii, încă îmbrăcaţi în costumul vernil din sala de operaţie şi înconjuraţi de grupuri îngrijorate de rude şi prieteni, încercau să explice boala cu nume imposibil de pronunţat care ameninţa să răpească vieţile unor copii nevinovaţi.

– Spina bifida? spuse Jim Dornan încet, cu ochii larg deschişi, în timp ce asculta fără să clipească povestea altui părinte al cărui copil nou-născut venise pe lume sub ameninţarea unei permanente suferinţe, dacă nu chiar a unei morţi premature.

– Nancy şi cu mine ascultam cuvintele doctorului cu o teamă din ce în ce mai mare, îşi aminteşte Jim. Nu aveam asigurare pentru maternitate. Abia dacă economisisem destui bani pentru ca Nancy să poată sta timp de trei zile în spital. Nu se putea interna până când nu prezentam la recepţie mica noastră cutie plină cu bani ca să plătim în avans cheltuielile de spitalizare.

Eric Dornan a petrecut opt ore pe masa de operaţie înainte de a împlini 24 de ore de viaţă. Aproape imediat după naştere, a făcut hidrocefalie şi a fost imediat dus pe masa de operaţie a secţiei de neurochirurgie pentru a i se implanta un şunt dătător de viaţă în creier. Dar, din păcate, implantul a eşuat iar şi iar. În cele din urmă, Eric a fost transferat la Spitalul de Pediatrie din Los Angeles. În timpul primelor nouă luni de viaţă, Eric a suportat nouă operaţii pe creier.

– În primul lui an de viaţă, fiul nostru abia dacă a apucat să treacă pe-acasă între două operaţii, îşi aminteşte Nancy Dornan. Iar noi practic am început să locuim în camera lui de spital, ca să fim alături de el.

În primii câţiva ani de viaţă ai lui Eric, nota de plată de la spital a familiei Dornan a depăşit 100.000$, fără nici o speranţă să se termine aici. Astăzi, povestea lui Jim şi a lui Nancy Dornan este o altă legendă a unor întreprinzători de succes, dar când s-a născut Eric abia începuseră să-şi încropească afacerea. De-abia reuşeau să plătească în fiecare lună ipoteca pe casă, când au fost confruntaţi cu aceasta nouă criză financiară de proporţii.

– Aproape imediat ne-am trezit înglodaţi în datorii până-n gât, îşi aminteşte Jim. Puţin ne păsa nouă de blănuri de nurcă sau de Rolls-Royce-uri. Casele mari sau vacanţele costisitoare nu ne interesau. Tot ce ne doream era să avem destui bani ca să putem salva viaţa fiului nostru, să-i dăruim ceea ce-i trebuia fără să trebuiască să ne facem griji ori de câte ori o nouă cheltuială devenea necesară, şi să ne câştigăm libertatea de a sta lângă el în momentele lui de suferinţă.

Cei mai mulţi capitalişti sunt de fapt exact ca Jim şi Nancy Dornan, vă rog să mă credeţi. Scopul muncii lor e pur şi simplu să facă faţă propriilor nevoi şi să ridice calitatea vieţii celor pe care îi iubesc. Sylvia Pankhurst, o binecunoscută socialistă britanică, spunea odată: „Am de gând să lupt împotriva capitalismului până la moarte. E de netolerat ca unii ca voi să trăiască în comfort şi bunăstare, în timp ce pretutindeni în jurul vostru oamenii mor de foame."

Dar Sylvia Pankhurst se înşela în ceea ce priveşte capitalismul. De-a lungul ultimelor două secole, capitaliştii generoşi sunt aceia dintre noi care au dăruit cel mai mult pentru a acoperi nevoile celor înfometaţi, fără de casă, bolnavi sau muribunzi. Au existat întotdeauna, şi presupun că întotdeauna vor exista, şi capitalişti lacomi, care nu acceptă să-i ajute pe cei aflaţi în suferinţă, dar nu lăsaţi ca amintirea lor întunecată să umbrească imaginea a generaţii de capitalişti generoşi, a căror compasiune a adus speranţă şi a vindecat rănile a milioane de oameni care nu se puteau ajuta singuri.

Astăzi, nevoia de generozitate şi compasiune e la fel de mare ca întotdeauna. În condiţiile creşterii astronomice a populaţiei, care duce la sărăcie, foame, criza de locuinţe şi boală, complicată de tot felul de conflicte regionale şi etnice, de epidemia de SIDA şi de dezastre şi calamităţi naturale, lumea este confruntată cu o serie de probleme omeneşti inimaginabile. Iar capitalismul generos este cea mai bună, dacă nu singura cale, ca să putem dărui lumii speranţă şi să ajutăm la vindecarea ei.

Nu negăm faptul că există într-adevăr probleme uriaşe. Dar este numai în interesul nostru să rezolvăm aceste probleme atâta timp cât încă mai avem o şansă. Nu trebuie să devenim cinici sau pesimişti. Nu trebuie să facem singuri totul, şi nu trebuie neapărat să facem totul astăzi. Singurul lucru pe care compasiunea îl pretinde de la noi e să facem primul pas, neînsemnat.

Încercarea de a-i ajuta pe bărbaţii şi femeile care au scuturat recent jugul tiraniilor comuniste s-a dovedit deja a fi un test major pentru puterea de vindecare a capitalismului generos, şi pentru puterea sa de a schimba lumea. Nu ne putem permite să ne extaziem prea mult de bucurie că ideile lui Karl Marx s-au prăbuşit. Comunismul a avut consecinţe tragice pentru milioane de oameni – cărora li s-a refuzat dreptul la o viaţă decentă, li s-a călcat în

picioare demnitatea, au fost aruncaţi în cea mai neagră disperare şi chiar omorâţi cu sălbăticie. Reacţia noastră faţă de ei trebuie să fie plină de dragoste şi compasiune.

Dar ce înseamnă să arăţi compasiune faţă de foştii noştri „inamici"? Întrebarea nu este deloc uşoară. Bineînţeles că nu ne putem lăsa prietenii să moară de foame în timpul primei lor ierni reci şi săfăce petrecute în libertate. Şi trebuie să facem tot ce ne stă în puteri ca să-i ajutăm să facă tranziţia de la totalitarism la democraţie, de la comunism la piaţa liberă.

Nu e nevoie, totuşi, să zbori peste Atlantic pentru a da peste oameni care au o nevoie disperată de ajutor în timp ce se zbat să supravieţuiască în aceste vremuri dificile. În ultimele câteva decenii, speranţele a milioane de concetăţeni de-ai noştri au fost spulberate de diferite crize economice. Acum multe dintre propriile noastre oraşe arată ca nişte teatre de război. Criminalitatea, drogurile şi bandele de răufăcători ne infestează străzile, ucigând tineri şi bătrâni deopotrivă. Părinţii sunt fie şomeri, fie nevoiţi să accepte slujbe sub calificarea lor reală. Copiii cresc fără o educaţie corespunzătoare şi fără o îngrijire medicală adecvată. Familii întregi trăiesc fără adăpost şi suferă de foame.

Vechea zicală „Mila începe la tine-acasă" ar trebui să fie luată în serios. Dacă nu ne pasă de ai noştri, cât timp credeţi că vom fi în stare să ne pese de ceilalţi? La noi în ţară, ca şi în alte ţări, există oameni nevinovaţi care au o nevoie disperată de ajutor pentru a putea supravieţui. Şi fiecare dintre noi trebuie să dăruim din banii, timpul şi energia noastră pentru a-i ajuta pe cei care sunt confruntaţi cu asemenea greutăţi.

Pe când Helen şi cu mine eram proaspăt căsătoriţi, ea a insistat să ne împărţim venitul brut cu biserica locală. „Iată plicul pentru contribuţie, mi-a spus ea în prima duminică dimineaţa după aceea. Zece la sută din ceea ce câştigăm merge aici!" Cine o cunoaşte pe Helen, ştie că, din momentul în care şi-a luat hotărârea, nu mai începeau discuţii. Iar din clipa în care banii intrau în plic, nimeni nu mai îndrăznea să împrumute un penny de-acolo. Pe vremea aceea nu câştigam decât 100$ pe săptămână şi nu era uşor lucru să renunţăm la zece dintre ei pentru biserică. Astăzi câştigăm cu mult mai mult, iar plicul de altă dată s-a transformat într-o fundaţie. Dar Helen încă mai verifică registrele, ca să se asigure că dau

partea cuvenită bisericii şi operelor de binefacere pe care le sprijinim financiar în ţară şi în întreaga lume.

Asemeni celor mai multe corporaţii americane, şi noi credem în necesitatea de a veni în sprijinul unor cauze umanitare. Odată, în Malaezia, am stat la un banchet lângă o prinţesă cu sânge regesc în vine. Aceasta ne-a acordat o atenţie cu totul specială din cauza programului nostru în sprijinul copiilor străzii. Ca sute de alte corporaţii internaţionale, care trimit voluntari în întreaga lume, şi noi sponsorizăm creşe şi grădiniţe în Malaezia, precum şi sute de alte proiecte similare în ţările în care facem afaceri. Este un minim pe care îl putem face. Când i-am explicat acest lucru prinţesei, replica ei m-a luat prin surprindere:

– Nici nu vă pot spune ce lucru neobişnuit este, mi-a spus ea, să vezi o corporaţie internaţională folosind o parte din profiturile ei ca să ajute nişte copii.

În realitate, nu este deloc neobişnuit ca persoanele şi corporaţiile care beneficiază de sistemul liberei întreprinderi să-şi împartă veniturile cu cei aflaţi în nevoi. În fiecare an, miliarde de dolari iau calea bisericilor şi a sinagogilor, în sprijinul cauzelor de binefacere sau culturale, prin intermediul unor persoane şi corporaţii generoase din America de Nord, Europa şi acum Japonia. Facerea de bine este o necesitate şi în ultimii două sute de ani capitaliştii au fost sursa unor donaţii caritabile fără precedent în întreaga lume.

O mare parte din ceea ce ştiu despre binefacere şi compasiune am învăţat de la familia şi prietenii mei din Grand Rapids, Aceşti bărbaţi şi femei din orăşelul meu natal poate că nu sunt la fel de celebri precum acele exemple istorice a căror poveste am spus-o mai devreme, dar pentru mine şi pentru comunitatea în care m-am născut, ei sunt chiar mai bine cunoscuţi prin serviciul lor exemplar în slujba celor aflaţi la ananghie dintre noi.

Gretchen Bouma, lider voluntar al Gleaners of West Michigan, colectează alimente de la restaurante şi firme şi o împarte celor săraci şi înfometaţi.

Billie Alexander, unul dintre fondatorii Project Rehab, şi-a dedicat viata oamenilor din această parte de lume care se luptă cu ravagiile alcoolismului, abuzului şi dependenţei de droguri.

Betsy Zylestra, astăzi întreprinzător social cu normă întreagă la Centrul pentru Ecumenism din Grand Rapids, a lucrat multă vreme ca voluntar la filiala din Grand Rapids a Habitat for Humanity, o organizaţie care şi-a propus ca scop să construiască locuinţe pentru acei locuitori ai oraşului nostru rămaşi fără adăpost.

Şi soţia mea, Helen, primul capitalist cu adevărat generos din viaţa mea, nu s-a mulţumit doar să vorbească despre necesitatea de a dărui. În fiecare duminică, fie că aveam sau nu bani la bancă, ea scria un cec pe numele bisericii noastre locale pentru zece la sută din venitul nostru.

– N-am putea aştepta cu împărţirea asta, sau măcar să dăm mai puţin până când reuşim să ne pumen pe picioarele noastre din punct de vedere financiar? am întrebat-o eu liniştit într-una din acele dimineţi de duminică de la început. Helen s-a mulţumit însă să-mi zâmbească dulce şi să pună plicul pe tavă. Mi-aş dori să-i pot menţiona aici pe toţi acei oameni minunaţi din viaţa mea, bărbaţi şi femei, care m-au învăţat cum să devin un capitalist mai generos. Nu am reuşit încă întru totul, dar, datorită lor, mă aflu pe calea cea bună.

Încă de la începutul parteneriatului nostru, Jay Van Andel şi soţia sa, Betty, au fost nişte exemple importante pentru mine şi pentru comunitatea aceasta de capitalişti generoşi la lucru. Pentru ei nu era de-ajuns să ofere sprijin financiar cauzelor pe care le susţineau. Pe deasupra, şi-au pus la bătaie timpul şi experienţa, precum şi numeroase idei de mare valoare, în conducerea a zeci de organizaţii locale şi naţionale, care merg de la 4-H Foundation până la Gerald Ford Library şi de la Camera Americană pentru Comerţ până la Comisia Naţională pentru Democraţie. Recent, Jay a fost o fost onorat pentru că a acceptat să fie preşedintele campaniei de colectare de fonduri pentru noul şi spectaculosul Public Museum, situat chiar pe malul râului în Grand Rapids, iar acesta nu este decât un exemplu printre multe altele care atestă darul enorm de timp, bani şi creativitate oferit de el pentru a ajuta la transformarea şi reînnoirea oraşului nostru.

Dar cele mai impresionante acte de generozitate ale lui Jay rămân cel mai adesea nevăzute şi neştiute. Jay crede cu tărie în sfatul din Biblie cu privire la donaţiile de binefacere, care spune „să nu ştie stânga ce face dreapta." El acţionează adesea spontan,

direct din inimă, chiar şi atunci când acest lucru nu se potriveşte cu ceea ce îi dictează raţiunea.

Tom Michmershuizen este deţinătorul a două recorduri ale companiei noastre, unul pentru cei peste treizeci de ani de serviciu loial, plin de devotament, iar celălalt pentru că este deţinătorul celui mai lung nume scris vreodată pe un cec de salariu. Tom are nenumărate amintiri despre actele spontane şi generoase de compasiune ale lui Jay din timpul acelor primi ani grei din istoria Amway.

– În primul sau al doilea an de când începuserăm operaţiunile, îşi aminteşte Tom cu un zâmbet, conduceam autobuzul nostru cumpărat la mâna a doua, plin cu cei mai buni distribuitori şi conducători ai companiei, când motorul a făcut un zgomot teribil şi apoi s-a oprit în mijlocul unui drum de ţară. Jay a fost primul care a coborât pe şosea. După ce s-a uitat câteva minute sub capotă, a mormăit ceva, a cerut cutia cu scule şi s-a apucat să scoată şi să repare motorul, în timp ce noi, ceilalţi, ne uitam la el muţi de uimire.

– În mijlocul acelui haos, Jay a observat că mâneca hainei mele de la costum se murdărise cu grăsime. „Îmi pare rău că ţi-ai murdărit haina, mi-a spus el. Dă-o mâine la curăţat şi trimite-mi nota de plată." Şi apoi, două săptămâni mai târziu, Jay mi-a trimis un bilet scris pe o bucată de hârtie: „Îmi pare rău de costumul tău. Du-te la magazinul de confecţii bărbăteşti al lui George Bullis de pe Wealthy Street şi alege-ţi unul nou." Când mi-am făcut apariţia, cu un aer cam prostesc întipărit pe chip, la cel mai elegant magazin de confecţii bărbăteşti din oraş, funcţionarii au intrat imediat în alertă. Urmând întocmai instrucţiunile lui Jay, mi-au pus deoparte o garderobă completă: costum, cămăşi, cravate, curele, pantofi, ba chiar şi un pardesiu demn de preşedintele unei corporaţii.

Toţi avem amintiri minunate despre amabilitatea lui Jay. Îmi amintesc în mod deosebit de ziua în care a descoperit că unul dintre distribuitorii noştri independenţi trecea printr-o teribilă tragedie personală: cei doi fii ai săi erau pe moarte din cauza unei boli fatale moştenite genetic. Numai ca să aducă puţină bucurie în vieţile lor, Jay i-a luat pe cei doi băieţi într-un zbor cu avionul companiei deasupra lacului Michigan. Cei doi copii s-au simţit atât de bine, încât Jay s-a hotărât pe loc să zboare cu ei şi cu familia lor până la Disney World în Orlando, ca să poată vizita

Regatul Magic înainte de a muri. Jay a suportat toate cheltuielile călătoriei şi, după ce copiii i-au mulţumit din suflet, mi-a spus cu lacrimi în ochi întreaga poveste. Amândoi băieţii au murit la scurt timp după aceea, dar Jay încă îşi mai aminteşte de bucuria pe care i-au adus-o atunci emoţia şi recunoştinţa copiilor.

Dar câţi dintre prietenii noştri din Grand Rapids n-au demonstrat pe viu ce înseamnă capitalismul generos la lucru! Chiar pe vremea când era doar un tânăr artist care se lupta încă să se afirme, Paul Collins şi-a folosit talentul cu generozitate. Astăzi Paul donează tablouri pentru licitaţii de binefacere, crează postere şi reclame publicitare şi chiar deschide expoziţii pentru a colecta fonduri şi pentru a trezi conştiinţa publicului în favoarea acelor cauze care sunt aproape de sufletul lui.

Prietenul meu apropiat, Ed Prince, fondatorul şi preşedintele consiliului de conducere al companiei Prince Corporation, este unul dintre cei mai generoşi capitalişti pe care i-am cunoscut vreodată. Tatăl lui Ed a murit pe când acesta avea numai doisprezece ani. Fiul său a fost nevoit să muncească din greu ca să-şi croiască drum la Universitatea Michigan şi şi-a promis încă de la începuturile vieţii că, dacă va câştiga vreodată bani, îi va împărţi cu cei mai puţin norocoşi.

Ed şi Elsa Prince împart astăzi nu numai veniturile lor personale, dar şi pe cele ale corporaţiei pe care au înfiinţat-o. Pe lângă sute de alte cauze importante în care au investit o parte semnificativă din banii şi din timpul lor de-a lungul anilor, ei au înfiinţat fundaţia Evergreen Commons, unul dintre cele mai eficiente centre pentru pensionari din Statele Unite, la care lucrează peste o mie de voluntari. Şi cât de simplu a început visul despre această fundaţie minunată! Povestea lui este un exemplu fascinant cu privire la modul în care întreprinzătorii de afaceri pot fi în acelaşi timp şi excelenţi întreprinzători sociali.

Într-o frumoasă după-amiază de duminică, Ed şi Elsa au luat o necunoscută la o plimbare cu barca lor peste canalul de pe lacul Michigan, în Holland, Michigan.

– Mulţumesc frumos, le-a spus amabila bătrânică atunci când s-au întors la debarcader. N-am mai fost niciodată cu barca pe lacul ăsta până acum.

Ed şi Elsa au fost surprinşi să descopere că sute de cetăţeni vârstnici care trăiseră toată viaţa în Holland nu avuseseră niciodată ocazia să meargă cu barca pe lac. S-au hotărât atunci să cumpere o barcă pe care să o lase andocată tot timpul, ca să ofere plimbări gratuite bătrânilor din comunitatea noastră. Fiicele lor, Emily şi Eileen, îi luau pe bătrâni în camioneta familiei, îi duceau până la debarcader, îi luau la o plimbare de o oră în jurul lacului şi apoi, pentru că pe vas nu exista toaletă, aşteptau până în ultimele cincisprezece minute ale plimbării ca să ofere limonadă şi prăjiturele vârstnicilor lor oaspeţi.

Cât timp au plimbat peste cinci sute de bătrâni cu barca pe lac, Ed şi familia lui au început să afle tot mai multe lucruri despre nevoile cetăţenilor vârstnici din Holland. În cele din urmă, Ed şi Elsa au invitat-o pe Marge Hoeksma, specialistă în problemele vârstnicilor, ca să discute despre ce s-ar fi putut face pentru a găsi o rezolvare mai substanţială acestor probleme. Fundaţia Evergreen Commons, care serveşte astăzi mai bine de 3500 de pensionari pe lună, a luat naştere pentru că doi capitalişti generoşi şi cel puţin 1000 de voluntari au pus destul suflet în treaba asta ca să treacă la acţiune.

Un alt prieten apropiat de-al meu, Pete Cook, fondatorul şi preşedintele consiliului director al corporaţiei Mazda Great Lakes, a întruchipat cu cinste principiile capitalismului generos în Grand Rapids timp de mulţi ani. Pete a crescut într-un mediu umil. Ca să poată absolvi Davenport College, a fost nevoit să lucreze ca om de serviciu pentru a putea câştiga banii necesari. După absolvire, Pete s-a pus pe treabă şi a înfiinţat una dintre cele mai mari corporaţii din Michigan. Din recunoştiinţă pentru darurile şi sprijinul pe care le-a primit de la Dumnezeu, ca şi pentru sistemul liberei întreprinderi, Pete a donat o clădire mare şi frumoasă universităţii sale, în care noile generaţii de tineri pot învăţa tainele capitalismului generos. Clădirea se numeşte Centrul pentru Formarea Tinerilor Întreprinzători „Peter C. Cook". Acesta este numai unul dintre nepreţuitele daruri pe care Pete le-a oferit comunităţii noastre şi lumii întregi. Vieţile a nenumăraţi oameni nevoiaşi au fost schimbate de milioanele de dolari şi de miile de ore pe care Pete şi Pat Cook le-au donat în serviciul acestei comunităţi.

Marvin DeWitt, un capitalist generos şi un bun prieten din Zeeland, Michigan, se poate mândri cu două clădiri numite în onoarea sa la Northwestern College din Orange City, Iowa, numai una dintre nenumăratele instituţii religioase şi de învăţământ care apelează la Marvin şi Jerene DeWitt pentru sprijin şi sfaturi înţelepte. Marv şi fratele său, Bill, sunt crescători de curcani. Împreună au fondat în 1938 Bil Mar Corporation, cu un lot iniţial de numai şaptesprezece capete.

– Paisprezece curci şi trei curcani, îşi aminteşte Marv cu un zâmbet. Şi ca să putem încheia afacerea, a trebuit să împrumut treizeci de dolari de la sora mea, care îi strânsese cu greu, muncind ca servitoare cu patru dolari pe săptămână.

Familia DeWitt şi-a condus crescătoria de curcani prin vremuri de viscol şi prin valuri de caniculă, epidemii şi perioade de stagnare economică, precum şi un incendiu devastator, care a preschimbat în scrum 90% din instalaţiile lor de producţie şi a lăsat pe drumuri mai bine de o mie dintre angajaţii lor. Privind înapoi peste ani, Marv spune astăzi: „Dumnezeu a fost bun cu noi." Şi dacă îl întrebi ce anume l-a ajutat să obţină un asemenea succes în afaceri, adaugă: „Am muncit din răsputeri şi nu am cheltuit niciodată mai mulţi bani decât am câştigat."

Recent, Marv şi fratele lui au vândut Bil Mar şi întreaga lor afacere din comerţul cu curcani către Sara Lee Corporation, pentru 160 de milioane de dolari. Apoi, într-un gest de bunăvoinţă şi generozitate fără precedent până acum în istoria corporaţiilor americane, familia DeWitt a pus deoparte cinci milioane de dolari din tranzacţie, pentru a fi împărţiţi între angajaţi, în funcţie de salariul şi de vechimea în muncă a fiecăruia. În lunile care au urmat vânzării corporaţiei lor către Sara Lee, Marv şi Jerene DeWitt au donat deja milioane de dolari persoanelor şi instituţiilor care se bucură de sprijinul lor.

Un alt prieten de-al meu de la care am avut multe de învăţat despre generozitate este John Bouma, proprietarul unei companii de succes în domeniul construcţiilor şi dezvoltării urbane din Grand Rapids. Tatăl lui John a lucrat ca om de serviciu la Biserica Reformată a Creştinilor din Granville.

– Viaţa mea se învârtea în jurul bisericii, îşi aminteşte John. Au existat momente în care efectiv m-am întrebat dacă voi ajunge

vreodată să călătoresc mai departe de câteva străzi distanţă de ea, într-o direcţie sau alta.

Talentul lui John de constructor şi manager i-a adus succesul în afaceri, care l-a făcut să călătorească peste tot prin lume, dar nu reuşita financiară sau dorinţa de a vedea lumea l-au motivat să-şi înceapă cariera în construcţii. După ce a reuşit să ridice câteva dintre cele mai izbutite clădiri din localitatea noastră, John mi-a oferit definiţia supremă a capitalismului generos: „Unul dintre principalele motive pentru care am început această afacere, mi-a spus el, a fost dorinţa mea de a-i ajuta pe ceilalţi." Datorită generozităţii lui John, influenţa lui pozitivă s-a extins cu mult în afara oraşului nostru, Grand Rapids. John şi Sharon Bouma au profitat din plin de posibilităţile care le-au fost oferite de sistemul liberei întreprinderi. Prin muncă grea şi o planificare atentă, nu numai că au reuşit să-şi ridice standardul de viaţă propriu, dar au fost în măsură şi să se îndrepte spre cei aflaţi în suferinţă din întreaga lume şi să le vină în ajutor.

Asemeni lor, Jim şi Nancy Dornan şi-au început afacerea pentru a ajuta o altă fiinţă. În cazul lor, era vorba despre fiul lor Eric, născut cu o deficienţă la măduva spinării. Pe când era încă un copil, Eric a avut crize multiple şi apoi un atac. Pentru o vreme, copilul a pierdut controlul asupra mâinii drepte. Apoi picioarele lui nu au mai vrut să funcţioneze. Şi exact atunci când puterile începeau să-i revină, şuntul implantat în creierul său se bloca din nou, iar el trebuia dus din nou şi în mare grabă la spital pentru o nouă intervenţie chirurgicală majoră. La vârsta de şaptesprezece ani, Eric nu cântărea decât 26 de kilograme şi jumătate şi suportase deja 30 de operaţii potenţial fatale la creier, cărora abia le supravieţuise. În ultimii 18 ani, notele de plată ale familiei Dornan de la spital includeau rubrici de genul 3000$ – proteze, 7000$ – scaun cu rotile, 500$/lună – fizioterapie, o proteză formată din vergele de oţel care i-a fost implantată de la gât până la talie, şi alte sute de mii de dolari pentru diferite alte intervenţii chirurgicale şi cheltuieli de spitalizare.

– Acum avem o poliţă de asigurare de sănătate, explică Jim, dar cheltuielile noastre se ridică la zeci de mii de dolati. Dacă n-am fi avut propria noastră afacere, n-am fi fost în măsură să achităm notele de plată. De fapt, mai adaugă el cu tristeţe, am

aflat că nu mai puţin de 70% dintre taţii ai căror copii suferă de o maladie congenitală incurabilă sfârşesc prin a-şi abandona familiile, pur şi simplu pentru că nu mai pot suporta durerea, sentimentul de vină şi falimentul financiar pe care prea adesea o asemenea situaţie le atrage după sine. Dar, noi, având propria noastră afacere, mai spune Jim recunoascător, nu numai că am putut achita cheltuielile medicale ale lui Eric, dar am fost în stare să-i ajutăm şi pe alţii, care nu sunt la fel de norocoşi cum am fost noi.

În ultimii câţiva ani, familia Dornan, împreună cu prietenii şi colegii lor, au ajutat la întreţinerea Centrului de Tratament Olive Crest, care vine în ajutorul copiilor maltrataţi, ce au fost îndepărtaţi prin hotărâre judecătorească de familiile lor din cauza comportamentului violent al părinţilor.

– Vârsta acestor copii variază de la cei de un an până la adolescenţi, explică Nancy. Don şi Lois Velour, fondatorii Centrului de Tratament Olive Crest, au achiziţionat 25 de locuinţe în cartiere confortabile şi sigure. Statul plăteşte o alocaţie pentru întreţinerea fiecărui copil. Restul banilor trebuie strânşi de voluntari.

Aceşti copii maltrataţi au putut beneficia de îngrijire adecvată şi de sprijin financiar în parte şi cu ajutorul lui Jim şi Nancy Dornan şi al prietenilor lor. Cei mai mulţi întreprinzători sociali, asemeni soţilor Velour, cu Centrul de Tratament Olive Crest pe care l-au înfiinţat, şi-au dăruit întreaga viaţă muncii în slujba unor cauze umanitare sau ecologice. Ce s-ar face ei fără sprijinul unor capitalişti generoşi ca John şi Sharon Bouma, Ed şi Elsa Prince, Pete şi Pat Cook, Jim şi Nancy Dornan şi milioane de alţii ca ei din toată America şi din întreaga lume?

Aceşti bărbaţi şi femei care muncesc din greu în sectorul de stat sau privat, în sport sau în artă, pot să nu pară la fel de eroici sau de dăruiţi unei cauze ca întreprinzătorii exclusiv sociali, dar eu ştiu câţi bani, cât timp şi câtă energie pun ei în slujba acestor cauze. Pentru mine, aceşti capitalişti generoşi sunt eroii neştiuţi de nimeni aflaţi în prima linie a luptei împotriva suferinţei.

Dacă eşti deja un capitalist generos, care dăruieşte din banii şi din timpul său pentru a-i ajuta pe cei care nu se pot ajuta singuri, te salut! Dacă nu eşti, n-ai vrea să ni te alături? Ştiu că pare o cheltuială exorbitantă, ca să nu mai vorbesc de timpul şi de

eforturile pe care le implică, să te implici în cauze precum ajutorarea copiilor maltrataţi sau a bolnavilor de SIDA, a celor handicapaţi fizic sau emoţional (dar care au altfel de abilităţi), dar, oricare au fi cauza căreia i te dăruieşti, în cele din urmă se va dovedi că banii şi timpul puşi în slujba ei au fost cea mai bună investiţie pe care ai făcut-o vreodată.

Cum să devii un capitalist generos. Pentru a deveni un capitalist generos e nevoie să parcurgi cel puţin cei şase paşi care urmează. Nu contează, la drept vorbind, cum anume sau în ce ordine îi parcurgi, dar toate cele şase etape sunt obligatorii înainte de a putea spune că s-a schimbat ceva.

1. Trebuie să încetezi să-ţi mai găseşti scuze.
2. Trebuie să crezi în tine însuţi.
3. Trebuie să te informezi în legătură cu nevoile celorlalţi.
4. Trebuie să-ţi găseşti acea sau acele cauze de care te simţi legat sufleteşte.
5. Trebuie să te hotărăşti asupra unui plan de acţiune.
6. Trebuie să treci la treabă cu toată seriozitatea şi dăruirea care se cer pentru a-l pune în practică.

Trebuie să încetezi să-ţi mai găseşti scuze

Din nefericire, prea mulţi oameni preferă să aştepte ca alţii să rezolve problemele grave cu care suntem confruntaţi. Aceşti oameni speră pur şi simplu că alţii, persoane sau instituţii, se vor mobiliza şi vor face ceea ce trebuie făcut pentru a rezolva aceste probleme. Între timp, ei stau deoparte şi aşteaptă, arătând cu degetul şi înconjurându-se de ziduri groase, când de fapt nu a mai rămas timp de pierdut, nu e nimeni pe care să dea vina şi nici ziduri destul de groase şi de înalte pentru a-i apăra de consecinţele propriei lor lipse de acţiune. Nu putem continua la nesfârşit să ne folosim de asemenea scuze de mult fumate pentru a ne ţine

deoparte şi a refuza să-i ajutăm pe cei care nu se pot ajuta singuri. Iată o scurtă trecere în revistă a câtorva dintre aceste scuze mult prea des folosite.

Ce probleme? Eu nu văd nici o problemă. Ne place să credem că problemele pot să dispară de la sine dacă le ignorăm suficient de mult timp. Unii oameni chiar reuşesc să evite problemele timp atât de îndelungat, încât în cele din urmă ajung să se convingă singuri că ele nici nu există.

În Florida, după ce uraganul Andrew a devastat literalmente întregul stat, am întâlnit o femeie care purta un tricou în culori vii pe care scria: *„Eu sunt regina negării."* În anumite perioade, refuzul de a vedea problemele mari, globale, ne ajută să facem faţă stresului imediat cu care suntem confruntaţi. Dar cel mai adesea, negarea nu este decât o piatră de poticnire pusă în calea puterii compasiunii de a veni în ajutor.

E vina lor, nu a mea. „Ei şi-au provocat singuri problemele, strigă oamenii pe la întruniri politice sau din spatele gardurilor, aşa că lăsaţi-i să şi le rezolve singuri." Cât de uşor este să condamni! Cât de des am auzit replici de genul „Săracii nu vor să muncească"! Iar din partea cealaltă, răspunsul prompt: „Ba bogaţii sunt de vină, fiindcă plătesc impozite prea mici". N-o să ajungem niciodată nicăieri dând vina pe unii sau pe alţii, bogaţi sau săraci. După ce găsim un ţap ispăşitor, trecem la corectarea situaţiei printr-o lege, un nou impozit sau o nouă restricţie. „Trebuie să-i silim pe săraci să muncească", spun unii. „Ba trebuie să limităm nivelul veniturilor celor bogaţi", strigă ceilalţi în replică. Şi tot aşa mai departe: condamnarea duce la acte disperate, care nu sunt de nici un ajutor, iar problemele rămân fără soluţie şi suferinţa continuă să nu-şi găsească alinare.

Imaginaţi-vă ce s-ar întâmpla dacă jucătorii mei de la echipa de baschet Orlando Magic NBA ar veni la mine să se plângă de viteza şi măiestria lui Michael Jordan de la Chicago Bulls, dând vina pe el pentru înfrângerea lor. „Sare prea sus", ar putea ei spune, sau „aleargă prea repede. Nu e corect. Obligă-l să poarte greutăţi atârnate de picioare. Pune arbitrul să-l fluiere dacă aleargă mai repede de 24 de kilometri la oră. Să fie penalizat dacă sare mai sus de un metru şi jumătate la panou."

Ar fi o nebunie. Când Michael Jordan zboară pur şi simplu prin aer, întreaga noastră echipă (şi milioane de fani de pretutindeni care urmăresc meciul) visează să poată zbura ca el. Dumnezeu i-a dăruit lui Michael Jordan un talent minunat, dar el a trebuit să-şi dezvolte şi să-şi disciplineze acest talent prin muncă neobosită. Astăzi el a reuşit să impună un standard mai ridicat în jocul de baschet pentru noi toţi. Prin exemplul său, Michael Jordan ne îndeamnă să ne descoperim *propriile noastre* talente şi să facem tot ceea ce ne stă în putinţă pentru a le dezvolta şi disciplina. Nu puneţi restricţii asupra talentului lui Michael Jordan. Lăsaţi-l să ne fie tuturor model şi inspiraţie prin realizările sale. Şi cu ocazia aceasta, poate că vom fi cu toţii inspiraţi să atingem noi standarde de excelenţă în domeniile noastre.

Asta e problema guvernului, nu a mea. Mult prea mulţi oameni încă mai cred că soluţiile pentru problemele noastre se găsesc la Washington, D.C., sau în capitala statului unde locuiesc, sau la primărie. În felul acesta se înfiinţează comisii, sunt numiţi delegaţi, se stabilesc întrevederi, care duc la o nouă creştere a birocraţiei şi la o nouă mărire a impozitelor. Miliarde de dolari se duc pe apa Sâmbetei, dar nimic altceva nu pare să se schimbe. Problemele continuă să se agraveze pe măsură ce trece timpul, şi tot mai puţine lucruri sunt întreprinse în vederea rezolvării lor. Guvernul pare să se priceapă mult mai bine să creeze probleme, decât să le rezolve. De fapt, în multe privinţe, adesea guvernul *este* problema.

Fac destul prin simplul fapt că îmi menţin propria afacerea pe linia de plutire. Jim Janz, unul dintre cei mai buni distribuitori ai noştri din Canada, ne-a transmis următorul avertisment: „Când lucrezi într-o branşă ca a noastră, există pericolul să deveni atât de ocupaţi ajutându-i pe alţii să-şi pună pe picioare propriile lor afaceri (pentru că acest lucru ne ajută în ultimă instanţă să ne dezvoltăm propria afacere), încât în cele din urmă să uităm de cei aflaţi în suferinţă din jurul nostru. Nu este suficient să-i ajutăm pe aceia care la rândul lor ne vor ajuta pe noi.

O să mă ocup de asta mai târziu. Cei mai mulţi oameni vor să-i ajute pe cei care nu se pot ajuta singuri, dar sunt înclinaţi să amâne momentul când să treacă efectiv la fapte. Câţi dintre noi nu ar fi

dornici să dăruiască din banii şi din timpul lor, dar îşi spun că preferă să aştepte până când vor fi mai bogaţi, vor avea mai mult timp liber, sau până când propria lor afacere se va fi dezvoltat suficient. Aşteptăm şi aşteptăm şi aşteptăm până când într-o bună zi ne trezim că e prea târziu. „Dacă nu suntem generoşi când afacerea noastră este încă mică, ne avertizează Jim Janz, e puţin probabil că vom mai fi vreodată."

Există un şir nesfârşit de scuze care să ne împiedice să acţionăm cu generozitate. Iată câteva exemple în plus de scuze pe care le cunoaştem cu toţii: *„Aş vrea să ajut, dar acum nu prea am timp..."*, *„Am rămas puţin în urmă cu plata datoriilor..."*, *„Pur şi simplu nu ştiu de unde să încep..."*

Când Jim şi Nancy Dornan au aflat despre cei 160 de copii maltrataţi de la Olive Crest, ar fi putut să-şi găsească o mie de scuze ca să nu se implice. Amândoi trebuiau să se ocupe de propriul lor copil, Eric. Nu era de-ajuns? Notele lor de plată pentru operaţii şi pentru lungile spitalizări ale fiului lor ajungeau la sute de mii de dolari. Cum puteau să dea încă şi mai mult ca să-i ajute pe alţii? Într-o perioadă în care viaţa lui Eric era în pericol iminent, Jim a dormit timp de trei luni în camera de spital a fiului său, lângă patul acestuia. De unde să mai găsească timp şi pentru a ajuta la îngrijirea copiilor maltrataţi?

Soţii Dornan aveau destule motive întemeiate ca să nu împartă din banii şi din timpul lor cu acei copii maltrataţi, dar au refuzat să îngăduie acelor motive să se transforme în scuze, au trecut la fapte şi acest lucru a schimbat în mod radical atât viaţa acelor copii, cât şi pe a lor. Iar acest fapt ne duce la al doilea pas pe drumul ajutorării celor care nu se pot ajuta singuri.

Trebuie să crezi în tine însuţi

Primul lucru pe care îl faci pentru a deveni un capitalist generos e să crezi că gesturile tale pot schimba ceva. Nu trebuie să rezolvi problemele globale ale omenirii de unul singur. Dar trebuie să crezi în tine însuţi suficient pentru a fi convins că poţi să faci ceva.

– Nu aveam nici cea mai vagă idee câţi bani pot fi obţinuţi în orele de muncă voluntară, îşi aminteşte Jim, înainte de a face o încercare. Nu credeam că putem face mare lucru, dar când am privit în ochii acelor copii am simţit că trebuie să facem ceva. Pe urmă, până să ne dăm noi bine seama, mobilizasem sute de mii de dolari în sprijinul cauzei lor, iar sentimentul pe care l-am încercat atunci a fost absolut extraordinar.

Crezi în tine insuţi? Eşti convins că poţi determina, prin acţiunile tale, o schimbare cât de mică? Vrei cel puţin să încerci? Dacă da, atunci eşti gata să treci la pasul al treilea.

Trebuie să te informezi în legătură cu nevoile celorlalţi

Ni se poate uneori întâmpla să fim atât de copleşiţi în grija noastră pentru problemele omenirii întregi, încât să fim pur şi simplu paralizaţi, incapabili de a contribui la rezolvarea fie şi numai a uneia dintre ele. Sau putem încerca cu atâta încrâncenare să le rezolvăm pe toate odată, încât resursele noastre se epuizează şi sfârşim prin a fi cu totul epuizaţi, devenind astfel parte a problemei şi nu soluţie a acesteia. Cine aleargă după mai mulţi iepuri, nu reuşeşte niciodată să prindă nici unul.

Stan Evans l-a urmărit pe tatăl său lucrând în serviciul comunităţii rurale din care familia lor făcea parte.

– Tata se spetea din greu ca să câştige un ban şi să-şi întreţină familia, îşi aminteşte Stan, dar la sfârşitul fiecărei zile de lucru, el începea o muncă nouă, ca voluntar. Muncea în serviciul comunităţii noastre, în comisia districtuală pentru conservarea solului, în comitetul şcolar şi în comitetul de pompieri. Una câte una, tata lua la rând toate problemele oraşelului nostru şi, tot una câte una, ajuta la rezolvarea lor. Tata m-a învăţat că, dacă te implici în prea multe cauze, îţi diluezi eforturile, îţi răneşti familia şi în cele din urmă îţi extenuezi puterile.

Din lista comisiilor în care a ales să facă parte, vă puteţi da seama că tatăl lui Evans era preocupat de productivitatea pământului, de educaţia copiilor şi de siguranţa vieţii din oraş. Şi a făcut ceva concret pentru rezolvarea acestor probleme în oraşul

lui natal, abordându-le însă una câte una. Ce probleme te preocupă pe tine în mod special? Satisfacerea căror necesităţi îţi este mai aproape de suflet? Înţelegi acele probleme? Ai făcut verificări în legătură cu acele necesităţi?

Înainte de a putea contribui la rezolvarea unei probleme, trebuie mai întâi s-o înţelegem. Problemele cu care suntem confruntaţi sunt cel mai adesea destul de complicate şi este foarte uşor să comitem o greşeală de raţionament. Este răspunderea noastră să ne informăm corect asupra faptelor care ne interesează. Dacă nu o facem, riscăm să provocăm mai mult rău decât bine. Capitaliştii generoşi ştiu să se informeze corect.

Prietenul nostru Kaoru Nakajima a văzut o dată un câine dresat special conducându-şi stăpânul orb printr-un aeroport din Japonia.

– Din câte ţin eu minte, acela a fost primul câine-călăuză pe care l-am văzut vreodată, explică domnul Nakajima. Am fost foarte mişcat să văd acel câine la lucru. Aşa că atunci când m-am întors din călătoria pe care o aveam în program, am căutat în Ghidul Asociaţiei Chinologice din Japonia. Am vizitat birourile Asociaţiei şi am urmărit câinii la antrenamente. Am citit apoi raportul lor anual şi am descoperit în ce măsură această organizaţie era dependentă de donaţii pentru a putea supravieţui. După ce mi-am terminat mica mea investigaţie, am donat un milion de yeni cauzei lor. În ziua următoare am văzut o tânără femeie oarbă mergând repede şi fără teamă în urma călăuzei ei canine pe străzile din Osaka. Am simţit atunci o mare satisfacţie în inima mea la gândul că într-o măsură cât de mică o ajutasem şi eu pe acea femeie care nu se putea ajuta singură.

Soluţiile pentru rezolvarea problemelor majore ale omenirii nu sunt acolo – în vreun birou guvernamental – ci chiar aici, în imediata noastră apropiere. Când începem să ne documentăm ca să aflăm toate datele unei probleme, în acel moment facem primul pas concret spre rezolvarea ei.

Există multe probleme presante, care au nevoie de atenţia noastră neîntârziată, probleme legate de oamenii acestei planete. Avem nevoie de un mediu sănătos în care să putem trăi, dar dorim şi o societate echitabilă în acelaşi timp. Ţelul nostru nu e pur şi simplu un pământ mai sănătos, ci şi oameni mai sănătoşi care să-l locuiască. Haideţi să aruncăm o privire asupra câtorva date.

Trebuie să-ţi găseşti acea sau acele cauze de care te simţi legat sufleteşte

Cauzele ajung să ne atingă în moduri diferite. Uneori suntem impresionaţi de faptele cuiva care ne-a ieşit din întâmplare în cale. Fără să fi plănuit dinainte, interesul nostru pentru acea persoană şi pentru problemele ei începe să crească în noi pe măsură ce trece timpul şi, până să ne dăm seama, persoana respectivă devine o cauză care ne aduce bucurie şi în care începem să investim timp şi bani.

Sărăcia. În 1991, se estima că aproximativ 36 de milioane de americani – adică în jur de 14,7 la sută din totalul populaţiei – trăiau sub limita sărăciei. „Săracii sunt fraţii şi surorile noastre, scrie Maica Tereza. Sunt oameni ca şi noi, care au nevoie de dragoste, de îngrijire şi care vor să ştie că cineva are nevoie de ei." *Ce informaţii ai în legătură cu sărăcia? Ce putem noi face pentru a ajuta la reducerea discrepanţelor dintre bogaţi şi săraci? Cine sunt săracii din oraşul nostru care nu se pot ajuta singuri şi ce putem face pentru a-i ajuta?*

Mortalitatea infantilă. Statele Unite au cea mai ridicată rată a mortalităţii infantile din întreaga lume industrializată. *Ce informaţii ai în legătură cu mortalitatea infantilă? Din ce cauze mor copiii noştri? Şi ce putem face pentru a-i salva?*

Asigurări de sănătate inadecvate. Sistemul american de asigurări de sănătate lasă 37 de milioane de oameni fără nici un fel de asigurare în caz de boală. Multe dintre soluţiile oferite până acum sunt periculoase şi pot duce pe o cale greşită, dar este absolut necesar să se facă ceva în acest sens. *Ce ştii despre situaţia sistemului de asistenţă medicală? Ce persoane şi ce organizaţii de voluntari cunoşti, care s-au implicat în rezolvarea acestei probleme? Cum poţi să te alături acestei cauze?*

Analfabetismul. Avem un sistem de învăţământ necorespunzător şi care se deteriorează rapid. Există absolvenţi de liceu care ajung să termine ultimul an fără să ştie să scrie sau să citească. Experţii susţin că între douăzeci şi treizeci de milioane de americani sunt

virtual analfabeţi. *Ce ştii tu despre sistemul de învăţământ? Ce trebuie făcut pentru ridicarea nivelului şcolilor noastre? Este posibil să lucrezi voluntar ca profesor asistent, antrenor, meditator, membru în comitetul de părinţi, ca prieten al şcolii sau al bibliotecii din cartier? Ce poţi face ca să ajuţi?*

Criminalitatea şi drogurile. Rata consumului de droguri şi a criminalităţii în America este una dintre cele mai ridicate din lume. *Ce informaţii deţii în legătură cu criminalitatea şi consumul de droguri din oraşul tău? Ce trebuie făcut pentru a-i ajuta pe copii şi pe celelalte victime din localitatea în care locuieşti? Ce biserici, organizaţii şi persoane sunt deja în stradă, asumându-şi riscuri nebănuite pentru a-i ajuta pe cei care au nevoie? Ce poţi tu să faci ca să-i ajuţi?*

Persoanele fără locuinţe. Conform estimărilor, nu mai puţin de trei milioane de americani trăiesc fără un acoperiş deasupra capului, vârsta medie a celor fără locuinţe este de numai 32 de ani, şi douăzeci şi cinci la sută din populaţia fără adăpost este formată din familii întregi. *Care sunt datele cu privire la cei fără adăpost pentru această ţară? Care sunt persoanele fără locuinţă din oraşul tău? Ce se poate face pentru a-i ajuta să-şi găsească locuinţe convenabile şi să reintre în circuitul vieţii productive?*

Lumea are o nevoie disperată de capitalişti generoşi pentru a ajuta la rezolvarea acestor probleme. Peste tot trăiesc oameni care au nevoie urgentă de ajutor, înainte de a-şi putea găsi calea înapoi spre o situaţie în care să se poată întreţine singuri. Guvernul a făcut câteva încercări timide în acest sens, dar în ansamblu, birocraţia guvernamentală a eşuat lamentabil. Crearea de oportunităţi şi de motivaţii corespunzătoare pentru ca semenii noştri mai puţin norocoşi să poată beneficia de avantajele sistemului liberei întreprinderi rămâne o provocare gravă, care încă îşi mai aşteaptă un răspuns. Acolo însă unde guvernul a eşuat, capitalismul generos trebuie să preia ştafeta şi să umple golul cu noi idei şi cu acţiuni eficiente.

Discriminarea. Discriminarea în funcţie de rasă, apartenenţă religioasă, sex sau vârstă rămâne o problemă deosebit de gravă, care are nevoie de o soluţie generoasă. Avem o datorie faţă de noi înşine – şi faţă de ţara noastră – să ne informăm în legătură cu

aceste probleme. Nu te mulţumi cu explicaţii simpliste sau cu puncte de vedere părtinitoare. Compasiunea ta are nevoie de o informare corespunzătoare şi critică.

Ce informaţii deţii cu privire la această problemă? Ce trebuie făcut pentru eradicarea discriminării în şcoli, biserici sau în cartierele de locuinţe? Oare ai putea să-ţi găseşti locul în lupta pentru o astfel de cauză?

Managementul şi relaţiile de muncă. Inevitabil, capitalismul generos îi include atât pe cei care lucrează, cât şi pe cei care conduc şi administrează. Fiecare dintre aceste părţi are o răspundere faţă de cealaltă. Un capitalism cu adevărat generos ar putea avea un efect revoluţionar asupra pieţei – o revoluţie pe care Marx n-ar fi putut-o realiza niciodată.

Care sunt datele? Ce trebuie făcut pentru a ameliora relaţiile din cadrul familiei tale? dar relaţia dintre profesori şi elevi sau studenţi? dar relaţia dintre patronat şi angajaţi?

Răspunderea juridică. Faptul că fiecare îi dă în judecată pe toţi ceilalţi este reflexul unei societăţi în care nimeni nu îşi asumă niciodată răspunderea pentru propriile sale acţiuni. Problema răspunderii juridice costă naţiunea noastră miliarde de dolari în fiecare an. Produsele care ajung la consumator sunt mai scumpe din acest motiv, inovaţiile şi invenţiile recente nu mai ajung pe piaţă, costurile asistenţei medicale au ajuns de-a dreptul exorbitante, iar ratele de asigurare pentru automobile cresc într-una. Capitalistul generos nu poate să nu se întrebe, cum putem găsi o cale pentru a pune capăt acestei situaţii îngrozitoare? Ce mijloace corecte şi echitabile avem la dispoziţie pentru a regla conflictele şi a răsplăti numai ceea ce merită cu adevărat răsplătit? Cum putem opri aceasta situaţie în care singura care este răsplătită e lăcomia?

Care sunt faptele concrete din spatele acestei manii a proceselor? Cum trebuie să procedăm atunci când am fost nedreptăţiţi? N-am putea oare să ne asumăm răspunderea pentru propriile noastre greşeli şi să nu mai aşteptăm ca alţii să plătească pentru ele?

Datoria externă. Poporul american este pur şi simplu dependent de plăcerile pe termen scurt. Vrem totul pe loc. Nu ne place să aşteptăm. Aşa că preferăm să cumpărăm pe credit – înainte de a fi câştigat efectiv banii. Prin comparaţie cu alte naţiuni industria-

lizate, americanii nu fac practic nici un fel de economii. De ce să economisim, când putem să împrumutăm? Aceasta este mentalitatea naţională în SUA. Să ne mirăm deci că politicienii americani fac acelaşi lucru? Capitalistul generos doreşte să lase o moştenire generaţiilor viitoare, şi anume un buget echilibrat şi resurse naturale abundente.

Ce informaţii ai cu privire la datoria externă a ţării tale? Ce se poate face în legătură cu acest lucru? Faci vreun efort pentru ca tu personal să nu ai datorii?

Înainte ca Jim şi Nancy Dornan să se implice în ajutorarea copiilor maltrataţi de la Olive Crest, au citit amândoi despre problema tot mai acută a copiilor molestaţi şi maltrataţi în America. Au aflat în felul acesta că în această ţară, un copil din patru este grav rănit de unul dintre părinţi înainte de împlinirea vârstei de cinci ani. Statisticile erau deja destul de rele, dar acele numere impersonale au căpătat în mod izbitor viaţă atunci când soţii Dornan au vizitat una dintre casele pentru copii maltrataţi de vârstă preşcolară şi au văzut cu ochii lor vânătăile de pe feţişoarele nevinovate şi mânuţele rupte, urmele de arsuri şi cicatricile înfiorătoare.

Când vedem problemele cu ochii noştri, când ne întâlnim cu oameni care suferă şi stăm de vorbă cinstit cu oameni care s-au implicat deja şi încearcă să-i ajute, ceva se schimbă în noi. Imaginea noastră devine mai clară, iar spectrul obiectivelor noastre se îngustează. Când personalizăm problemele, ne aflăm în sfârşit în situaţia de a putea aduce o schimbare. Dacă însă depersonalizăm problemele, atunci cea care trebuie rezolvată devine problema altora. Vedeţi diferenţa? Noi – tu şi cu mine – avem ceva de dăruit, o contribuţie de adus. Putem schimba situaţia, dar mai întâi trebuie să cunoaştem faptele.

Ceea ce am prezentat până acum este o listă cu câteva dintre problemele care mă preocupă pe mine în mod deosebit şi o selecţie a faptelor sau datelor statistice care mă ajută să înţeleg aceste probleme. Dar nu este decât o listă de încălzire. Care sunt problemele din cartierul tău (sau din lumea mare) care te preocupă pe tine în mod deosebit? Al treilea pas pe calea minunată a ajutorării celor care nu se pot ajuta singuri este să-ţi alegi propria (sau propriile) cauză/e.

Uneori cauzele vin singure la noi. Vi-l mai amintiţi pe prietenul meu Dan Williams, cel care suferea de bâlbâială şi care a devenit în cele din urmă unul dintre cei mai de succes distribuitori ai noştri din California? Cu ocazia unei vizite la casa preşedintelui Ford din Vale, Colorado, el a cunoscut o familie cu o fetiţă, Maggie, care suferea de o bâlbâială pronunţată.

– Era o fetiţă foarte drăgălaşă, îşi aminteşte Dan, dar bâlbâiala ei o făcea să se simtă foarte stânjenită. În ziua aceea, în timp ce luam masa de prânz, i-am povestit lui Maggie despre lupta mea de-o viaţă de a-mi controla propria bâlbâială. A fost fascinată. N-a trecut mult şi eram amândoi prieteni la cataramă. În timpul ultimilor câţiva ani am lucrat cu Maggie şi cu părinţii ei. Faptul că l-am ajutat pe acel copil să-şi depăşească defectul de vorbire şi că i-am putut sfătui pe părinţii ei cum să o ajute pe parcurs a devenit cu timpul pentru mine o adevărată cauză.

Alteori, probleme urgente sunt pur şi simplu aruncate pe umerii noştri. Fără nici un avertisment prealabil, ne putem trezi puşi în situaţia de a hotărî dacă vrem sau nu să sărim în ajutorul victimelor. Prim intermediul unui vecin, Max şi Marianne Schwartz au descoperit o fetiţă din oraşul lor de baştină din Germania care avea nevoie urgentă de un transplant de măduvă osoasă. Fără acea operaţie grea şi costisitoare, fetiţa era condamnată să moară.

Prietenii şi vecinii strânseseră bani, dar încă mai lipseau 40.000 de mărci germane (27 000$) la fondul de urgenţă pentru a putea rezolva problema. Max şi Marianne au trebuit să se hotărască. Avea fetiţa aceea să devină una dintre multele lor cauze? Pe vremea aceea, ei deja ajutau la finanţarea unui orfelinat din apropierea oraşului şi un spital de cancer pentru copii din Germania de Est.

– Am scris cecul, îşi aminteşte Marianne. Am fost recunoscători că afacerea noastră ne adusese un profit frumos în anul acela şi bucuroşi să împărţim acel profit cu un copil aflat în suferinţă.

Când uraganul Andrew a provocat un dezastru uriaş în Florida şi în Louisiana, Amway Corporation a trimis imediat alimente şi echipamente în valoare de un milion şi jumătate de dolari în zona calamitată. Distribuitori voluntari din întreaga ţară, care s-au adunat pe cheltuiala lor ca să împartă proviziile de urgenţă, au adus bani, unelte şi alte ajutoare pentru a veni în sprijinul celor afectaţi de calamitate.

Bill Childers a vorbit în numele tuturor distribuitorilor atunci când a spus:

– Noi nu suntem decât o mână de piese dintr-un puzzle uriaş. Mulţi alţi oameni de treabă au sărit să ajute. Am lucrat cot la cot cu cei de la Crucea Roşie, Armata Salvării, International Aid, cu voluntari de la zeci de corporaţii, mai mari sau mai mici, sau independenţi din întreaga ţară, care au văzut catastrofa şi au sărit imediat în ajutorul celor aflaţi în suferinţă. Sunt mândru de oamenii de la Amway, mai adugă el. Ei au dovedit că efectiv vorbesc din suflet atunci când spun: „Dacă ai nevoie de ajutor, cheamă-ne şi venim imediat."

Uneori anumite cauze ne afectează pentru că am văzut suferinţe similare în propria noastră viaţă. Peter şi Eva Mueller-Meerkatz au avut un copil înapoiat mintal. Această experienţă personală care i-a afectat profund i-a determinat să adopte o comunitate de handicapaţi chiar în propriul lor sat.

– Întreţinem această comunitate restrânsă, spune Peter cu un zâmbet, pentru că au nevoie de noi. Asta e tot. Cândva, aceşti pacienţi erau fiinţe umane inteligente, productive, cu diplome universitare şi afaceri proprii. Fiecare dintre aceşti oameni dragi a trecut printr-o traumă profundă care i-a provocat handicapul mental sau emoţional de care suferă astăzi. Nu mai sunt în stare să-şi poarte singuri de grijă, aşa că a fost cazul să intervenim noi.

Familia Mueller-Meerkatz subvenţionează firma Rocco Corporation pentru a le da acestor oameni, bărbaţi şi femei, slujbe în care să aibă sarcini pe care încă mai sunt în stare să le ducă la bun sfârşit.

– Împăturesc şi lipesc plicuri, spune Eva cu mândrie, fac prăjiturele, leagă filele din calendar la un loc... Tot timpul suntem în căutare de slujbe pe care ei le pot face pentru a ajuta la propria lor întreţinere, şi în acelaşi timp pentru a-i ajuta să-şi recâştige simţul demnităţii şi al propriei valori.

Jim şi Nancy Dornan au hotărât să se ocupe de copiii maltrataţi dintr-un motiv simplu:

– Iubim copiii, explică Nancy, şi nu ne place să-i vedem suferind. În plus, adaugă ea cu un zâmbet, noi nu avem decât doi fii, Eric şi David, şi o fiică, Heather, ai noştri. De ce să nu luăm încă o sută şaizeci?

După ce am fost operat pe cord deschis, am început să mă gândesc serios la ceea ce învăţasem din propria mea întâlnire cu moartea. Am descoperit mai întâi cât de importante sunt spitalele atunci când ne aşteaptă zile şi nopţi lungi de suferinţă. Dar spitalele şi personalul lor au nevoie la rândul lor de ajutor din partea noastră. Noile tehnologii de salvare a vieţii costă mult şi adesea nu sunt accesibile oamenilor cu venituri mici. Pentru a ne arăta recunoştinţa faţă de spitalul Butterworth şi faţă de personalul său priceput şi devotat, Helen şi cu mine am donat o nouă aripă complexului medical Butterworth. În onoarea serviciilor pe care soţia mea le-a adus comunităţii, curatorii spitalului au numit darul nostru Centrul Medical pentru Femei şi Copii „Helen DeVos".

În al doilea rând, am învăţat încă o dată, dacă mai era nevoie, că donaţiile de timp şi energie sunt cel puţin la fel de importante ca şi cele în bani. Noi toţi, angajaţi şi patroni deopotrivă, ducem vieţi ocupate şi stresante. Cei mai mulţi dintre noi ne sculăm în grabă dimineaţa şi ne prăbuşim extenuaţi în pat noaptea târziu. Şi totuşi, timpul pe care îl donăm ca voluntari unor organizaţii umanitare sau religioase în care credem – indiferent dacă lipim plicuri sau conducem campanii dificile de strângere de fonduri – este neînchipuit de important pentru sănătatea şi bunăstarea comunităţii noastre. În momentul de faţă, într-o încercare de a pune în practică, fie şi într-o măsură mai redusă, ceea ce predic – şi, din nou, în semn de recunoştinţă faţă de spital şi de personalul acestuia, am acceptat conducerea consiliul director al Butterworth Health Corporation.

În al treilea rând, în timpul crizei mele cardiace, am învăţat că prea mulţi dintre noi, inclusiv subsemnatul, nu ştim suficiente lucruri despre medicina preventivă. Drept urmare, nu ştim cum să avem grijă de trupurile noastre. Când vreun organ ne lasă baltă, de obicei e prea târziu. Din acest motiv, i-am invitat pe Steve şi Patricia Walters Zifferblat să se alăture companiei noastre de prieteni din Grand Rapids.

Pe doctorul Zifferblat îl cunoscc de pe vremea când el era directorul Pritikin Health din Santa Monica, California, iar Pat era director de program la acelaşi institut. Această echipă de medici soţ şi soţie au ajutat la salvarea viaţii mele. Deşi păream destul de în formă, Steve şi Pat au insistat să îmi facă un examen clinic

complet atunci când i-am vizitat la Pritikin Health Center. Cu ocazia unui test de rutină, au observat semne de neregularitate în funcţionarea inimii mele. La scurt timp după aceea, am fost internat la Butterworth pentru operaţia pe cord.

Lui Steve şi lui Pat le place să ne amintească un vechi proverb: „Viaţa ta e în mâinile tale." Dupa ce au reflectat cu seriozitate la invitaţia mea, s-au mutat la Grand Rapids şi au stabilit sediul Institutului Better Life, pe care l-au înfiinţat aici, la Amway Grand Plaza Hotel. Soţii Zifferblat întruchipează un al treilea tip de dar, darul ideilor şi puterii lor de a schimba (şi salva) vieţi. Anul acesta, Steve şi Pat Zifferblat au călătorit prin toată ţară şi în lumea întreagă în numele Amway şi al Institutului Better Life pentru a demonstra propriile lor tehnici de menţinere în formă, reducere a stresului şi control al greutăţii, comportament de prelungire a vieţii şi alimentaţie sănătoasă membrilor companiei noastre de prieteni. În plus, programul lor de şaptezeci de zile de la Amway Grand Plaza Hotel a ajutat şi probabil a salvat vieţile a mii de oameni deja.

Am prezentat aceste trei daruri de sănătate fizică pe care Helen şi cu mine le-am făcut comunităţii dintr-un singur motiv, şi anume să arăt din propria mea experienţă cât de adesea se întâmplă să dăruim – bani, timp şi idei – unor organizaţii şi persoane care mai întâi au venit ele la noi şi ne-au schimbat vieţile când eram la ananghie.

După cum a spus Albert Schweitzer odată, „Scopul vieţii omului să servească şi să arate compasiune şi să dorească să-i ajute pe ceilalţi." Cauza lui l-a dus pe Albert Schweitzer într-un sat izolat din Africa. Ce cauză este mai aproape de inima ta? Unde te va duce? A te hotărî pentru o cauză anume, oricare ar fi aceasta, poate însemna pentru tine, ca pentru atâţia alţii, începutul celei mai incitante şi mai binefăcătoare călătorii din întreaga ta viaţă.

Trebuie să te hotărăşti asupra unui plan de acţiune

Din momentul în care cauza pe care ţi-ai ales-o îţi este clară în minte, trebuie să pui la punct un plan care să-ţi călăuzească acţiunile. Trebuie să scrii pe hârtie obiectivele specifice, precum

şi când şi cum ai de gând să le atingi. Trebuie să-ţi monitorizezi progresele, să recrutezi oameni care să te ajute, să fii pregătit să schimbi tactica atunci când e cazul, şi să sărbătoreşti atunci când atingi vreunul dintre obiectivele stabilite.

Uneori pornim de la zero. Dexter şi Birdie Yager erau hotărâţi să înfiinţeze o tabără de vară unde copiii să înţeleagă şi să participe la sistemul liberei întreprinderi. Nu mai construiseră sau conduseseră niciodată o tabără pentru copii. Dar cu ajutorul familiei lor au pus la punct un plan. „Ştiam că era inevitabil să facem şi greşeli, recunoaşte Dexter, dar am dorit să acordăm o şansă acestei idei, şi în fiecare zi ne apropiam tot mai mult de ţelul nostru."

Alteori ne implicăm în planurile altora. Al şi Fran Hamilton erau foarte interesaţi de United Negro College Fund.

– Motto-ul lor – *Dintre toate lucrurile care se risipesc adesea, cel mai îngrozitor este atunci când se iroseşte o minte* – ne-a impresionat efectiv, îşi aminteşte Al. Aşa că ne-am hotărât să punem capăt risipei. În ultimii şapte sau opt ani am lucrat cu Lou Rawls la efortul lui pentru United Negro College Fund. Ne-am deschis casa pentru a găzdui recepţii dansante cu numeroşi participanţi în fiecare an, pentru a prezenta această cauză vecinilor şi prietenilor noştri şi a-i motiva pe aceştia să facă donaţii. Cred că în ultimii cinci ani am contribuit cu aproape 50.000 de dolari. Şi de câte ori văd un alt student (sau studentă) de culoare absolvind vreuna dintre marile universităţi pentru negri din ţară, mă simt minunat pentru puţinul cu care am contribuit şi noi la succesul lor.

După experienţa devastatoare a morţii primei sale soţii şi a bolii fiului său, Ben, Brian Herosian s-a pus pe treabă pentru a ajuta la curmarea unor suferinţe similare. Timp de cinci ani, Brian şi Deidre Herosian au participat la campania naţională de strângere de fonduri pentru Cystic Fibrosis Fundation. Astăzi ei lucrează cu cei care suferă de probleme cu auzul.

– Când familia mea era în suferinţă, îşi aminteşte Brian, oamenii îmi spuneau adesea: „O să vezi că o să iasă şi ceva bun din treaba asta". Cuvintele lor nu m-au ajutat prea mult atunci, recunoaşte el. De fapt, câteodată chiar îmi venea să ţip la ei! Ce lucru bun putea să iasă din moartea soţiei mele, sau din cumplita suferinţă a fiului meu? Tot binele din lume n-ar fi fost de-ajuns. Şi nici astăzi nu cred că genul acesta de încurajări ajută în vreun fel când ne aflăm în mijlocul unei crize personale, dar acum, privind retrospectiv lucrurile, îmi

dau seama că în cuvintele lor de atunci se ascundea un sâmbure de adevăr. Există un lucru bun care ni se întâmplă tuturor atunci când suferim, şi anume că devenim mai sensibili la suferinţa celorlalţi."

Începând cu 1984, Amway şi distribuitorii săi independenţi au strâns fonduri în valoare de 9.600.000$ pentru Easter Seals. Aceste milioane s-au adunat din mii de contribuţii mărunte donate sau colectate de distribuitorii noştri prin dineuri de binefacere, licitaţii, vânzări de obiecte personale, tombole, maratoane de bowling sau contribuţii personale. În întreaga ţară, distribuitorii independenţi şi generoşi de la Amway au organizat şi implemetat ideea şi apoi au contribuit cu timpul şi cu banii lor la atingerea obiectivului. Rezultatul generozităţii lor e că astăzi corporaţia noastră este una dintre cele numai cinci corporaţii de sponsori care formează „Million Dollar Club", clubul sponsorilor National Easter Seal Society Telethon.

Şi Jim şi Nancy Dornan, din momentul în care s-au hotărât să-i ajute pe acei copii maltrataţi, au început să-si facă planuri ca să pună în practică această hotărâre.

– Era nevoie de mai multe case pentru copii, îşi aminteşte Jim, aşa că am organizat un campionat de bowling şi am cerut jucătorilor voluntari să găsească sponsori care să doneze sume de bani pentru fiecare popic doborât în competiţie.

– Cu ocazia acelui prim Crăciun, îşi aminteşte şi Nancy, am vrut să ne asigurăm că fiecare copil va găsi câte un dar consistent sub brad. Aşa că le-am cerut copiilor să-şi scrie listele de Crăciun şi apoi am transmis aceste liste mai departe unor prieteni şi vecini interesaţi de problemă şi dornici să contribuie.

– Am planificat şi am complotat, spune Jim, şi apoi ne-am pus pe treabă!

Trebuie să treci la treabă cu toată seriozitatea şi dăruirea care se cer pentru a-ţi pune planul în practică

A te implica într-o cauză poate fi un lucru periculos. Presupun că de aceea mulţi sunt tentaţi să-i lase pe alţii să se ocupe de asemenea lucruri. Când ne implicăm în vieţile celor care suferă, trebuie să le dăruim tot timpul, energia şi banii de care dispunem.

Pentru a ne vedea realizându-se visele pe care le avem pentru alţii, e nevoie de o muncă la fel de îndârjită şi de tot atâta hotărâre ca şi pentru a ne împlini propriile noastre vise.

Jan Severn îşi dăruieşte timpul liber ca să lucreze voluntar ca profesor asistent.

– Dacă vrem să le asigurăm copiilor noştri educaţia de care au nevoie, atunci trebuie să ne gasim cu toţii timp să ajutăm oriunde putem, spune ea.

Dr. Stuart Menn a intrat în afacere pentru a avea mai mult timp la dispoziţie ca să lucreze ca voluntar la un proiect de cercetare pentru a veni în ajutorul celor care suferă de tulburări ale somnului.

– Un medic practicant trebuie să muncească din răsputeri numai pentru a ţine pasul cu fluxul pacienţilor, explică el. În mod normal nu mai rămâne timp pentru cercetare, nici bani pentru a echipa un laborator sau pentru a angaja un asistent. De aceea mi-am început propria mea afacere, mai spune el. Încă de pe când eram la facultate mi-am dorit să găsesc un tratament pentru cei care suferă de insomnii. Aşa că fiecare minut liber pe care îl am, îl petrec lucrând în laborator, făcând cercetare, scriind, citind, experimentând, făcând teste şi revizuindu-mi datele pentru a-mi atinge acest obiectiv.

– Nu mă simt fericit dacă nu ajut pe cineva, explică Frank Morales. El şi soţia sa, Barbara, şi-au construit o afacere de succes cu un singur scop în minte, acela de a folosi banii şi timpul liber pentru a-i ajuta pe oamenii din comunitatea lor. În 1963 s-au mutat la Diamond Bar, California. De atunci, Frank a fost preşedinte al asociaţiei proprietarilor de locuinţe, a fondat o secţie locală a Asociaţiei tinerilor creştini (YMCA), a fost numit primar onorific şi a funcţionat timp de treisprezece ani ca preşedinte al comitetului şcolii unificate districtuale Walnut Valley. A dăruit comunităţii mii de ore de muncă voluntară, iar cererile de ajutor nu încetează să sosească.

– Este mult de lucru, recunoaşte Frank, dar există şi mici satisfacţii pe parcurs. Am avut bucuria să fiu eu cel care le-a înmânat copiilor mei diplomele când au absolvit clasa a opta şi a douăsprezecea, îşi aminteşte el. Aceasta este un exemplu de premiu suplimentar cu care te alegi atunci când încerci să-ţi ajuţi oraşul.

Nu încerc să fiu un erou, mai adaugă el cu un zâmbet. Mă ofer voluntar pentru că îmi face plăcere. Şi când vezi câte lucruri bune poţi realiza, te simţi ca şi cum n-ai trăit chiar degeaba."

La intrarea în sala de bowling vezi deasupra aleii un panou pe care scrie „Campionat de bowling, în seara asta." Înăuntru, fiecare pistă este plină de voluntari entuziaşti, care au venit să-i ajute pe copiii maltrataţi. Zgomotul bilei care se rostogoleşte pe pistă şi loveşte popicele de lemn este însoţit de uralele galeriei, de râsete zgomotoase şi de bătăi din picioare.

Spre mijlocul serii, Jim şi Nancy Dornan au împins căruciorul lui Eric în mijlocul mulţimii fericite şi gălăgioase. Eric era deja un adolescent când se întâmplau toate acestea, dar nu cântărea decât 33 de kilograme. Şuntul din interiorul cutiei sale craniene a drenat fluidele toxice afara din creierul său, dar încă mai suferă de accese în mod regulat. Vergelele de oţel inoxidabil i-au fost lipite de coloana vertebrală, de la gât până la talie. Un atac suferit mai demult îi redusese în mod considerabil capacitatea de a se folosi de braţele şi de picioarele sale. Dar Eric era acolo, gata să participe la competiţia organizată în beneficiul copiilor maltrataţi, şi era hotărât să-şi facă partea care-i revenea.

Jim şi Nancy şi-au pus în picioare pantofii de bowling şi au împins căruciorul lui Eric în faţă, pe alee. Timp de câteva momente, mulţimea zgomotoasă adunată pe aleea de bowling se cufundă în tăcere. Jim ridică o bilă de bowling şi îngenunchează lângă fiul său. Mâna slăbită şi tremurătoare a lui Eric se întinde să atingă bila.

– Eşti gata, fiule? întreabă Jim liniştit.

– Gata, şopteşte Eric, privind înainte peste pista lungă la cele zece popice de lemn din depărtare.

Nancy împinge căruciorul lui Eric la locul de tragere. Jim conduce mâna fiului său. Eric ocheşte atent şi bila de bowling se clatină o clipă uşor pe podeaua netedă de lemn şi apoi începe să se rostogolească. În toată mulţimea adunată în seara aceea nu era nici măcar o singură persoană care să nu se roage pentru o minune, în timp ce bila înainta încet, într-un arc foarte larg, spre popice. Jim îşi ţine respiraţia de emoţie, în timp ce Nancy clipeşte ca să-şi ascundă lacrimile. Eric îşi ţine şi el răsuflarea şi aşteaptă.

– A lovit! strigă mulţimea la unison, şi amândoi părinţii se apleacă în acelaşi timp ca să-şi îmbrăţişeze fiul.

– Pentru copii, spune Eric şi îşi ridică privirile spre tatăl său, zâmbind mândru ca un campion.

Mulţimea izbucneşte în aplauze. Când Eric a spus „ Pentru copii", toţi au început să râdă şi să plângă şi să-şi ducă mâinile la buzunare.

– Am strâns 190.000$ în seara aceea, povesteşte Jim, adică banii de care aveam nevoie ca să plătim avansul pentru două noi case pentru copiii maltrataţi. Una dintre case era pentru copiii între doi şi patru ani, spune el. Copii care fuseseră luaţi pentru totdeauna de lângă părinţii lor, pentru a pune capăt suferinţei lor şi a le salva viaţa. Un donator a adus un cec de 40.000$ de la McDonnell Douglas, mai adaugă Jim, dar nici una dintre donaţiile din seara aceea nu se poate compara cu darul pe care Eric ni l-a făcut tuturor atunci.

Asemeni lui Jim, Nancy şi fiului lor Eric, şi tu şi cu mine putem schimba ceva, cu condiţia să credem acest lucru. Şi când o facem, vieţi vor fi schimbate – începând cu ale noastre – iar cei înfometaţi vor fi îndestulaţi, cei goi vor fi îmbrăcaţi, iar cei bolnavi şi pe moarte îşi vor găsi mângâiere.

15

De ce trebuie să ajutăm la conservarea şi protejarea planetei noastre?

CREZUL XV

Noi credem că este de datoria noastră să ajutăm la salvarea planetei, insula noastră natală. Când dăruim din timpul şi din banii noştri pentru a ajuta la conservarea planetei, nu facem decât să ne protejăm pe noi înşine.

De aceea, fii un prieten al Pământului. Ce ai putea face astăzi pentru a ajuta la conservarea resurselor planetare?

Matthew Ipeelie stătea aşezat pe un scăunel solid, cu picioare scurte, sub lumina strălucitoare a soarelui arctic şi examina cu atenţie ursuleţul de fildeş la care lucra. Pielea lui întunecată şi bătucită purta urmele multor ani sub soarele polar arzător sau în bătaia vântului uscat şi rece. Linii adânci, oblice, traversau ochii lui de un negru intens. Scăunelul lui Matthew era aşezat chiar lângă treptele de la intrarea în locuinţa lui. Deşi mai puţin elegantă decât predecesoarele sale, casa era tocmai potrivită pentru a face faţă climei din nordul îndepărtat.

Ca o măsură de protecţie împotriva solului permanent îngheţat până la adâncimi profunde, casa lui Matthew era ridicată deasupra unor stâlpi de lemn solizi, ca un monument pe patru picioare

dedicat ingeniozităţii inuiţilor şi materialelor moderne de construcţie. Stâlpii erau suficient de înalţi pentru ca un om să se poată strecura pe sub ei târându-se pe burtă, dar un urs nu – o dovadă de prudenţă înţeleaptă din partea arhitectului. Acoperită cu plăci de furnir şi cu un acoperiş de tablă, casa era perfect izolată împotriva gerului de afară, iar încălzirea se făcea cu ajutorul unei sobe cu lemne.

Plăcerea de a sta afară, la aer curat, era rezervată mai ales lunilor de vară. În timpul iernii, temperatura scădea dramatic, iar Matthew, înfofolit în mai multe straturi de haine groase, n-ar fi putut lucra niciodată la ceva atât de mic şi de delicat precum acel ursuleţ de fildeş. Câinele cu blana în nuanţe de gri şi de negru din rasa malamut (numită astfel după tribul de eschimoşi care a înregistrat-o) dormea alături de el, pe jumătate sub casă, pe jumătate la soare. Acestea erau zilele de vară ale câinelui, în stilul Alaska. În timp ce examina ursuleţul, Matthew mormăi ceva ca pentru el. Imediat, câinele ciuli urechile. În sălbăticie, oamenii şi animalele îşi acordă întotdeauna o atenţie specială unii altora.

După ce a studiat ursuleţul timp de cinci minute încheiate, Matthew a scos din buzunar un cuţitaş cu lama scurtă şi curbată şi cu mâner gros de lemn. Apoi a făcut cu mare grijă o incizie, şi peste botul ursuleţului a apărut deodată o idee de gură. Matthew s-a oprit, a luat ursuleţul în mână şi a început să-l examineze de la lungimea braţului, contemplându-şi realizarea. Ceea ce a văzut l-a mulţumit. L-a mutat atunci în mâna cealaltă şi a mai trecut lama de câteva ori peste incizie, adâncind-o până când gura a ajuns să arate exact cum trebuie. Apoi a pus ursuleţul jos. Era gata.

Într-un fel, acel ursuleţ de fildeş ar fi putut să pară un obiect de artizanat extrem de simplu: mic, sobru şi lipsit de detalii complicate. Dar în realitate nu era deloc simplu. Avea o calitate extrem de puternică şi în acelaşi timp foarte greu de definit. Asemeni picturilor rupestre din erele preistorice, obiectul creat de Matthew părea să fi surprins esenţa însăşi a animalului.

– Am văzut o dată o carte cu ilustraţii de păsări pictate de John James Audubon, povesteşte Matthew, dar ceva nu mi s-a părut în regulă cu ele. Desenele erau bune. Detaliile erau înregistrate cu multă măiestrie. Dar nu aveau suflet.

Spunând acestea, rămase gânditor timp de câteva momente, apoi adăugă:

– Spiritul păsării nu era acolo. Eu vreau să captez spiritul animalului. Prin părţile astea, continuă Matthew, se crede că şi animalele au suflet, nu numai oamenii. Noi credem că pământul şi toate creaturile sale sunt fiinţe vii, şi dacă le facem rău fără să fie nevoie, rănim chiar spiritul Celui Mare.

Matthew se ridică de pe scăunelul pe care stătuse până atunci. La cei 71 de ani ai săi, îşi drămuia cu grijă efortul, evitând mişcările inutile, aşa cum îl învăţase o viaţă întreagă petrecută pe un teren greu, fără drumuri. Se îndreptă agale spre peretele dinspre partea de unde bat vânturile şi arătă cu degetul spre nord:

– Noi numim aceste locuri Nanatsiaq, care înseamnă „ţară frumoasă".

Priveliştea care se dezvăluia ochilor din această parte a casei îţi tăia pur şi simplu răsuflarea. Spre nord şi spre vest se înălţau maiestuoşi munţii Brooks Range, străjuiţi într-o parte de tundra deşertică de la North Slope şi în cealaltă, de pădurile de arbuşti din Alaska centrală. Spre est se vedeau nenumărate râuri şi pârâuri, multe dintre ele vărsându-se în marele Yukon.

– Vezi ceaţa aceea uşoară din zare? mă întrebă Matthew. Vizibilitatea era spectaculoasă acolo, putându-se vedea la aproximativ optzeci de kilometri depărtare. Dar pe măsură ce ochiul se mişcă înspre linia orizontului, culorile încep treptat să se schimbe. Aerul capătă o uşoară nuanţă de chihlimbar, imposibil de confundat la orizont, care se risipeşte treptat într-un albastru profund, pe măsură ce priveşti tot mai departe în zare.

– Este ceea ce voi numiţi smog, explică Matthew. Poluare. Nu ştiu de unde vine, dar nu era aici pe vremea când eram eu copil.

Gândul nu se poate să nu te şocheze. Smog? Aici?

Matthew Ipeelie, artist inuit şi locuitor al sălbăticiei, a scos în evidenţă un lucru extrem de important. Chiar şi cele mai îndepărtate zone ale planetei, chiar şi acele locuri pe care le considerăm ultimele sanctuare ale naturii, la adăpost de deşeurile şi poluarea din marile noastre oraşe, nevoia de a veghea cu simţ de răspundere la starea mediului înconjurător sare în ochi.

Stilul de viaţă al lui Matthew, în rezonanţă cu planeta mamă şi plin de respect pentru toate creaturile care o populează, este o

lecţie importantă pentru noi toţi. Fireşte, nu putem trăi cu toţii asemenea lui – dar putem adopta cu toţii o parte dintre valorile lui. Putem învăţa de la Matthew că „fiecare fiinţă este o creatură a lui Dumnezeu, iar Pământul este un dar al Celui Mare."

Nu are nici un rost să vorbim despre posibilităţile de a reuşi în afaceri, sau despre ocaziile pe care le oferă sistemul liberei întreprinderi, dacă nu suntem conştienţi de faptul că succesul şi posibilităţile generaţiilor viitoare depind de capacitatea noastră de a păstra Pământul pentru antreprenorii viitorului. Dacă nu există resurse, nu are de unde să apară bogăţia! Poluarea vizibilă de la cabana lui Matthew Ipeelie este un memento că faptele noastre au uneori consecinţe planetare.

Nu ştiu cum vă simţiţi dumneavoastră, dar eu mă simt cu totul copleşit când mă gândesc uneori cât de complexe – şi adesea controversate – sunt aspectele legate de problema protejării mediului înconjurător. Nu pretind că aş avea o soluţie clară pentru dumneavoastră. Dar pot să vă spun cum procedează compania noastră în acest sens, şi poate că experienţa noastră vă va fi de ajutor.

Angajamentul corporaţiei noastre faţă de planeta Pământ

Succesul Amway se bazează în parte şi pe convingerea că produsele pe care le vindem sunt sigure din punct de vedere ecologic. Nu dorim să scoatem la vânzare produse care să ne polueze oraşele sau care să distrugă atmosfera planetei – sau să coloreze în nuanţe de chihlimbar orizontul din Alaska lui Matthew Ipeelie.

Pentru a ne asigura că nu ne vom neglija niciodată răspunderea în această problemă, am elaborat următoarea declaraţie cu privire la misiunea noastră în protejarea mediului înconjurător:

> Amway Corporation consideră că folosirea şi administrarea adecvată a resurselor limitate ale planetei şi a mediului înconjurător reprezintă răspunderea întreprinderilor şi a persoanelor fizice deopotrivă. În calitatea sa de lider în manufacturarea de bunuri de consum, dispunând de o reţea proprie

de vânzări directe cu peste un milion de distribuitori independenţi răspândiţi în întreaga lume, Amway îşi recunoaşte răspunderea şi rolul care îi revine în întreţinerea şi promovarea de programe care să asigure o protecţie reală a mediului înconjurător.

Această declaraţie simplă reprezintă crezul Amway cu privire la propria noastră răspundere faţă de Pământ. Credem sincer că aceasta este atitudinea corectă. Dar credinţa nu este de ajuns. Tot aşa cum în tradiţia creştină se spune că simpla credinţă, care nu este susţinută de fapte pe măsură, e o credinţă moartă, un crez nu înseamnă mare lucru fără acţiuni concrete care să îl ilustreze. Dar de unde să începem? Cum reuşim să nu ne lăsăm copleşiţi de termene, de întuneric şi de moarte?

Dacă vă gândiţi mai bine la problemele omenirii, vă veţi da seama că în realitate acestea sunt toate probleme locale. Dacă începeţi să vă gândiţi, de exemplu, la fumul risipit în aer de fabricile din Europa de Est, veţi fi într-adevăr deprimaţi. Nu prea putem face mare lucru în legătură cu această problemă. Ceea ce însă putem face fiecare e să ne ocupăm de rezolvarea problemelor din propriile noastre oraşe. Uneori, soluţionarea unei probleme locale se dovedeşte în cele din urmă a fi o parte a soluţiei globale. „Politica ecologică" a lui Matthew Ipeelie a început cu el însuşi, cu angajamentul lui interior de a face ceea ce e bine şi a păstra intacte acele lucruri care îi îmbogăţesc viaţa.

Şi preocuparea mea pentru problemele mediului a început tot cu un angajament personal. Primul produs scos la vânzare de compania noastră a fost un săpun lichid organic. De la bun început, L.O.C., cum îi spunem noi, a fost biodegradabil şi fără fosfaţi, solvenţi sau alte ingrediente care poluează planeta. Produsul era revoluţionar la data respectivă. Dar ce anume ne-a făcut să dorim să dezvoltăm şi să comercializăm un asemenea produs? Vreo presiune venită din afară, din partea unor grupări ecologiste? Nici vorbă. Vreo declaraţie-angajament în care doream să ne încadrăm? Nu încă. Vreun decret guvernamental? Categoric nu. Motivul era simplu, şi mult mai personal decât cele enumerate mai sus.

Jay şi cu mine eram devotaţi din tot sufletul oraşului nostru, Grand Rapids. Oraşul este tăiat în două de râul Grand River, de la

care îşi trage şi numele. Alte lacuri, râuri şi pârâuri înviorează peisajul din jurul sediului nostru central de lângă Ada şi traversează centrul statului Michigan. Pe când eram copii, pescuiam adesea în acele lacuri şi râuri, înotam şi ne jucam în apa lor limpede. Dar când am ajuns la pragul dintre tinereţe şi maturitate, am observat unele schimbări care ne-au pus serios pe gânduri.

Pe malurile unora dintre acele râuri şi pârâuri au început să se acumuleze nişte reziduuri industriale ca o spumă murdară. Acestea arătau şi miroseau îngrozitor, şi în curând au început să distrugă peştii şi plantele din apele respective. De aceea ne-am hotărât ca nici unul dintre produsele noastre să nu contribuie la agravarea acestei probleme. La urma urmelor, era comunitatea noastră. Aşa că am ales să dezvoltăm un produs care să nu polueze apele şi să nu dăuneze vieţii peştilor şi plantelor – sau să lase acea spumă dezgustătoare pe maluri. Doream ca şi nepoţii noştri, şi nepoţii nepoţilor noştri, să aibă aceeaşi şansă pe care am avut-o noi, de a se juca şi a înota în nişte ape frumoase, curate, nepoluate, aşa cum le-a lăsat mama natură.

Protecţia mediului – cea adevărată – începe cu fiecare persoană care se hotărăşte să acţioneze în propriul ei oraş. Începe cu cele mai mărunte gesturi. Ceea ce avem de făcut începe cu adunarea hârtiilor de pe strada noastră. Lucrurile mărunte sunt cele care contează. Nu putem începe să discutăm despre marile probleme până când nu ne revizuim mai întâi propria noastră atitudine. Nu putem începe să curăţăm lumea, dacă nu ne curăţăm mai întâi cartierul în care locuim. Curăţarea planetei începe cu ceea ce putem face chiar acum, în propriile noastre oraşe.

Dar curăţenia de-acasă nu înseamnă că nu mai sprijinim marile cauze ecologice. Le sprijinim. Trebuie să cântărim în fiecare zi hotărârile pe care le luăm. Atunci când alegem să cumpărăm produse ecologice, contribuim deja în mod pozitiv la cauza mediului. Evităm un gen de consum care duce la agravarea problemelor existente sau chiar la crearea unora noi. Acţionăm resposabil. Capitaliştii generoşi trebuie să fie şi consumatori generoşi în acelaşi timp.

Am încercat să facem mult mai mult decât să producem un săpun biodegradabil. Majoritatea produselor noastre sunt biodegradabile. Oferim spre vânzare produse concentrate, astfel

încât consumatorii să le folosească în cantităţi mai mici. Containerele noastre sunt destructibile, astfel încât, dacă le punem pe foc, se transformă în cenuşă. Nu rămân acolo pentru totdeauna, asemeni produselor din plastic dur. Nu ne testăm produsele pe animale. În aerosolii din spray-urile noastre, nu folosim gaze care să contribuie la distrugerea stratului de ozon. Reciclăm toate deşeurile din birourile noastre. Am creat un material biodegradabil pentru împachetare, pe bază de soia, pentru a termina cu munţii de granule de polistiren expandat pe care le foloseam pentru containerele cu care ne expediam produsele la distanţă.

În compania noastră, nu am încercat să iniţiem o „revoluţie verde". Am făcut doar ceea ce ni s-a părut că e de datoria noastră să facem. Dar, pe măsură ce ne-am dezvoltat, a crescut şi impactul măsurilor ecologice pe care le-am adoptat. În 1989, ONU a acordat companiei Amway Premiul pentru realizări deosebite al Programului ONU de Protecţie a Mediului. Secretarul General al ONU, domnul Javier Perez de Cuellar, ne-a înmânat premiul mie şi lui Jay la sediul Naţiunilor Unite, cu ocazia Zilei Mondiale a Mediului. Ca să vă spun drept, am fost surprins de această hotărâre. Am fost a doua corporaţie din lume căreia i s-a acordat vreodată această distincţie.

Dar am fost surprins şi pentru că ceea ce făceam noi nu mi s-a părut niciodată ceva extraordinar. Pur şi simplu făceam ceea ce era corect. Cheia pentru rezolvarea celor mai multe probleme legate de protecţia mediului este simplă: oamenii trebuie să acţioneze cu generozitate şi compasiune. Nu este nevoie de cine ştie ce efort, doar de puţină convingere. Simplul fapt de a fi ataşaţi de comunitatea noastră a ajuns să aibă un impact tot mai mare pe măsură ce alţi oameni din compania noastră şi-au câştigat libertatea de a face la rândul lor gesturi generoase. Capitaliştii generoşi le dau oamenilor posibilitatea să ajute la protejarea mediului.

În 1990, Amway a fost principalul sponsor al Zilei Internaţionale a Pământului, manifestare găzduită la sediul ONU de către Programul de Protecţie a Mediului. ONU serveşte unui scop util prin acumularea de informaţii şi monitorizarea situaţiei planetare. Acest eveniment mi-a amintit că, doar în cursul vieţii mele, am văzut înregistrându-se progrese remarcabile în direcţia rezolvării multor probleme ecologice.

Dar faţă de prima Zi Internaţională a Pământului, acesta a fost un eveniment destul de sobru. Prima celebrare a avut loc pe 22 aprilie 1970, în New York şi Chicago, precum şi în alte oraşe mai mari sau mai mici din întreaga ţară. Peste douăzeci de milioane de oameni au participat la acea manifestare. Trebuie să recunosc cinstit că nu prea îmi venea să cred ceea ce am văzut la televizor.

Vă mai amintiţi scena? Masa aceea de oameni în blugi evazaţi cu nasturi mari şi tricouri, cu plete şi bărbi, cu minijupe şi bluze strâmte: bărbaţi, femei, copii, căţei cu medalioane – o adevărată menajerie de oameni, animale şi convingeri politice. A fost ceva ce merita văzut.

Prima Zi Internaţională a Pământului a reunit mulţi oameni diferiţi şi multe puncte de vedere diferite. S-a discutat atunci despre grija plină de compasiune pe care o datorăm planetei noastre şi a fost lansată o mişcare internaţională. Dar, cu tristeţe trebuie să recunoaştem, nu s-a acţionat cu destulă dăruire pentru a determina schimbările pe care încă le mai aşteptăm. Adevăratul progres în această privinţă nu va fi obţinut prin adunări uriaşe, prin nenumărate legi lipsite de eficienţă sau prin acuzaţii constante şi scandarea de sloganuri. Adevăratul progres nu poate veni decât din acţiunea unor persoane pline de compasiune.

Meditează la problemele planetei noastre

Unde să punem deci în aplicare acest angajament? ONU a identificat aspectele critice care ţin de mediul înconjurător la scară planetară. Fiecare în parte mă preocupă sincer, dar nu am soluţii pentru toate. Compania noastră sponsorizează o serie de proiecte de cercetare din întreaga lume, în speranţa că vom putea găsi mai multe răspunsuri. Până atunci însă, este important ca fiecare dintre noi să ştie care sunt aceste probleme. Viitorul mediului înconjurător şi viitorul capitalismului sunt, în ultimă instanţă, unul şi acelaşi lucru.

Despădurirea. Pădurile se află pe locul trei pe lista celor mai valoroase materii prime din lume, după petrol şi gazele naturale. Dar încă şi mai important este rolul pe care pădurile îl joacă în

menţinerea vieţii pe planeta noastră. Ele asigură habitatul natural pentru milioane de specii de animale, protejează solul împotriva eroziunii şi ajută la reglarea climei pe pământ. Numai că pădurile noastre dispar într-un ritm înfiorător – şi asta peste tot în lume, inclusiv în Statele Unite.

Când Cristofor Columb a descoperit America, pădurile acopereau o suprafaţă de 3.161.600 km^2. Acum nu mai sunt decât în jur de 217.000 km^2. În zona din jurul oraşului meu, o sută de mii şi mai mult de copaci au fost transformaţi anual în cherestea numai în ultima sută de ani, fără nici o intenţie manifestă de a planta alţii în loc. Astăzi lucrurile stau ceva mai bine, cel puţin în zona din jurul Grand Rapids. Dar problema rămâne, şi este una deosebit de gravă.

Degradarea terenurilor agricole. Noile sortimente de seminţe de orez, grâu şi alte cereale, obţinute prin metode ştiinţifice, au sporit producţia agricolă a planetei cu peste 140 la sută. Acesta e un lucru bun în sine, dar urmările sunt amestecate.

Aceste noi plante s-au dovedit destul de lacome. Pentru creşterea lor, e nevoie de multă apă, îngrăşăminte şi pesticide. În timp ce recolta a crescut cu până la cincizeci la sută, cantitatea de îngrăşăminte necesară în unele cazuri pentru a le întreţine a crescut cu nu mai puţin de 4500 la sută!

Avem a face aici cu vechea dilemă între bine şi rău. N-a trecut mult şi toate aceste îngrăşăminte şi pesticide, ba chiar şi apa, au început să deterioreze terenurile respective. Apa de la suprafaţă a început să fie poluată de chimicale. Toate aceste irigaţii masive au lăsat un exces de săruri în sol.

Dispariţia unor specii de animale. Nepoţii mei sunt foarte preocupaţi de soarta urşilor panda, dar cum ar putea posibila dispariţie a unei specii de urşi să ne schimbe efectiv vieţile? Şi dacă cine ştie ce insectă obscură dispare pentru totdeauna, cu ce ne afectează asta pe noi? După cum le explic adesea copiilor, problema aici e *biodiversitatea*, care înseamnă varietatea formelor de viaţă. Biodiversitatea este extrem de importantă – este fundamentul pe care se bazează o întreaga varietate de „servicii" ecologice.

Biodiversitatea ne asigură o serie de „servicii" esenţiale cum ar fi curăţarea aerului, menţinerea temperaturii planetei între nişte valori constante, reciclarea deşeurilor, producerea substanţelor nutritive din sol şi controlul maladiilor. Şi, ca s-o spunem pe şleau, biodiversitatea valorează şi o mulţime de bani.

Eroziunea solului. Aceasta se produce atunci când stratul de suprafaţă este distrus de vânturi, ploi, sau orice alte cauze. Evident, stratul de suprafaţă este esenţial pentru agricultură. Avem o nevoie disperată de aceste straturi de suprafaţă pentru a putea produce hrană. În Statele Unite pierdem aproximativ patru miliarde de tone de sol de suprafaţă în fiecare an – adică suficient pentru a umple un tren de marfă ale cărui vagoane ar putea înconjura Pământul de 24 de ori.

Ploile acide. Acesta este unul dintre cele mai controversate şi mai dificile aspecte cu care suntem confruntaţi. Ploile acide sunt rezultatul poluării industriale, mai exact al eliminării de reziduuri toxice sub formă de fum, care se dispersează în aer şi se amestecă apoi cu picăturile de ploaie. În anumite zone, mai ales în Europa de Est, cercetătorii susţin că plolile acide au consecinţe teribile. În Polonia, spun ei, aciditatea acestor picături de ploaie este atât de ridicată, încât erodează şinele de tren peste care cad. În Ontario, Canada, unii susţin că trei sute de lacuri au devenit atât de acide, încât peştii nu mai pot supravieţui în apele lor. La Atena, în Grecia, monumentele antice riscă să se dizolve ca nişte cuburi de gheaţă lăsate la topit de fiecare dată când plouă. Eu unul încă nu sunt sigur cât este de serioasă această problemă. Dar rămân cu mintea deschisă şi sunt gata să cercetez faptele. Nimeni nu poate pretinde mai mult din partea nimănui. Dar din momentul în care, prin acumularea de fapte concrete, ajungem la convingerea că problema este reală, atunci, oricare ar fi costurile, este de datoria noastră să acţionăm.

Distrugerea stratului de ozon. Oamenii de ştiinţă încă mai strâng şi analizează informaţii, dar se pare că stratul de ozon al Pământului a fost serios avariat. În 1988, un studiu oficial realizat de o echipă internaţională de o sută de oameni de ştiinţă, a ajuns la concluzia că stratul de ozon a fost deteriorat cu nu mai puţin de trei la sută în numai douăzeci de ani. Este foarte mult.

Unele companii mari, într-un act de curaj etic, au hotărât să elimine producţia de chimicale cunoscute sub numele de CFC, într-o încercare de a opri distrugerea stratului de ozon. Compania noastră a luat aceeaşi hotărâre cu mai bine de zece ani înainte.

Efectul de seră. Pământul dispune de propriul său sistem natural de aer condiţionat. Pentru moment, termostatul este fixat la aproximativ 12,7°C. Aceasta este temperatura medie pe glob. Comparaţi, de exemplu, cu Venus, unde este ceva mai cald, în jur de 458,8°C. Nu e cazul să ne facem griji că planeta noastră s-ar putea încălzi până la nivelul lui Venus, dar dovezile arată că Pământul se încălzeşte treptat. Nu se ştie cu precizie cât de repede sau care ar putea fi consecinţele acestui fapt, dar estimările experţilor variază între 14, 86 °C şi 15,6 °C pentru următorii cincizeci de ani.

Cauza acestei creşteri de temperatură este aşa numitul „efect de seră". Acesta se datorează acumulării de gaze în atmosferă, care înmagazinează căldura solară. Dioxidul de carbon este principalul vinovat în această poveste. Acest gaz este produs de automobile, fabrici, de tot felul de maşini care funcţionează cu combustibil fosil. Faţă de anul 1800, cantitatea de dioxid de carbon din atmosferă a crescut cu peste 25 la sută. Până în 1800, nivelul acestuia fusese constant timp de mii de ani.

Extinderea deşertului. Acest proces se mai numeşte şi deşertificare. În esenţă, este procesul prin care un teren cât se poate de bun şi de fertil se transformă într-un deşert uscat. Extinderea deşertului este consecinţa finală a degradării terenurilor, menţionată mai devreme. În fapt, acest fenomen este direct legat de mai multe altele despre care am vorbit deja: despădurirea, salinizarea şi eroziunea. Un document al ONU din 1980 estima că în fiecare an agricultura mondială va pierde 26 de miliarde de dolari din cauza acestui fenomen.

Contaminarea apei. Mai întâi veştile bune. Cantitatea de apă de pe Pământ este şi astăzi exact aceeaşi care era înainte ca oamenii să înceapă să o folosească. Nici o picătură nu s-a pierdut. Şi acum veştile proaste. O mare parte din această cantitate este contaminată (cu săruri sau cu poluanţi industriali), inaccesibilă (închisă sub formă de gheaţă polară sau în rezerve subterane de mare adâncime)

sau greu de recuperat (aproape două treimi din debitul râurilor planetare se pierde în inundaţii).

Din totalul de apă disponibil pe Pământ, numai aproximativ trei la sută este potabilă. Protejarea purităţii acesteia este un lucru foarte important. Agenţia pentru Protecţia Mediului a identificat peste 700 de substanţe chimice în apa de băut din America, iar 129 dintre acestea sunt toxice. Treizeci şi cinci de state SUA au identificat deşeuri industriale toxice în pânza lor freatică.

Apa este una dintre cele mai preţioase resurse de care dispunem. De fapt, noi, cei de la Amway, suntem atât de preocupaţi de această problemă, încât compania noastră a sponsorizat un pavilion la târgul internaţional Genova Expo '92. Partenerul meu, Jay Van Andel, a fost numit ambasador oficial al SUA la acest eveniment important. Pavilionul a scos în evidenţă importanţa apei în dezvoltarea SUA şi necesitatea de a proteja această resursă valoroasă.

ONU menţionează aceste probleme ca fiind catastrofale. Dar sunt oare într-adevăr aşa? Cât de realiste sunt aceste scenarii apocaliptice? Hotărârea de a deveni un capitalist generos atrage după sine obligaţia de a ne informa cu privire la lumea în care trăim. Trebuie să înţelegem o problemă înainte de a putea contribui la rezolvarea ei. Problemele cu care ne confruntăm sunt complicate, şi nu e greu să facem o eroare de judecată.

Adună singur informaţiile de care ai nevoie despre această planetă

Este răspunderea noastră să adunăm singuri toate informaţiile de care avem nevoie. Capitaliştii generoşi sunt bine informaţi, citesc mult şi cu discernământ şi au minţi critice. A fi critic în adevăratul sens al cuvântului nu înseamnă să vânezi greşeli. O minte critică doreşte să cunoască datele obiective, să pună întrebări dificile şi să elaboreze raţionamente întemeiate.

Capitaliştii generoşi sunt în acelaşi timp deschişi la minte. Ascultă toate punctele divergente dintr-o dezbatere şi nu opta pentru o parte sau pentru alta, ci numai în favoarea adevărului. Fiecare dintre noi are propria sa minte. Este cazul să o punem la treabă.

Un început bun, mai ales atunci când e vorba de numere, ar fi să învețţi să-ţi cultivi un scepticism sănătos. Ştiţi bancul: „Pe cine susţin statisticile?", întreabă un student. Şi răspunsul prompt: „Pe statisticieni!" Dincolo de hazul acestei mici anecdote se ascunde un adevăr periculos. Ziarele şi revistele noastre, reporterii şi comentatorii de televiziune, toţi se pricep de minune să arunce-n stânga şi-n dreapta cu statistici. Oricine se poate folosi de numere pentru a dovedi sau a infirma orice. Dar fiţi în gardă. Ştiţi ce se mai spune despre statistici: că sunt ca o pereche de bikini – ceea ce arată este interesant, dar ceea ce ascund este vital. Păstraţi-vă o minte întrebătoare. Priviţi dincolo de numere. S-a mai spus şi altă dată că faptele vorbesc mai tare decât statisticile.

Când vă aflaţi în căutarea faptelor, nu vă temeţi să vă luaţi interlocutorii ceva mai tare. Dacă nu sunt cu adevărat informaţi într-o problemă, deşi pretind că se află în posesia faptelor, siliţi-i să spună deschis acest lucru. Şi invers, dacă nu sunteţi bine informaţi într-o anumită problemă, temperaţi-vă comentariile până când aflaţi mai multe. În felul acesta vă veţi învăţa să fiţi cinstiţi şi îi veţi sili şi pe ceilalţi să fie la fel. Se întâmplă mult prea des să nu-i ţinem pe oameni răspunzători pentru ceea ce spun.

Din momentul în care v-aţi angajat să culegeţi informaţii, există o mulţime de săpături de făcut. Capitaliştii generoşi nu-şi pot permite luxul de a fi ignoranţi. Ignoranţa este periculoasă, pentru că eludează problemele, în loc să încerce să le rezolve. Noi nu ne putem permite să fim ca acel personaj descris cândva de Dorothy Parker: „Ignoranţa lui era ca Empire State Building – trebuia să o admiri pentru dimensiunile ei monumentale."

Există o mulţime de probleme care îşi aşteaptă cu disperare soluţiile din partea capitaliştilor generoşi. Trebuie să fim preocupaţi de ele. La urma urmelor, viitorul nostru depinde de soluţionarea acestora. Dar cum putem măcar să începem să rezolvăm toate aceste probleme ale mediului înconjurător, ca să nu mai vorbim de cele ale oamenilor aflaţi în suferinţă în jurul nostru? După cum am spus şi mai devreme, trebuie să începem printr-un angajament personal faţă de propria noastră comunitate.

În ciuda tuturor acestor probleme, lumea este totuşi un loc minunat. Dumnezeu a binecuvântat-o cu resurse încă nebănuite. Iar noi, oamenii, poate că avem într-adevăr slăbiciunile noastre,

dar de-a lungul secolelor ne-am dovedit tăria şi hotărârea deopotrivă. Nu vă lăsaţi pradă disperării. Nu lăsaţi ca prevestirile negre ale celor cărora le place să cobească să vă sperie. Mai încă destul loc pentru speranţă, mai sunt destule posibilităţi, şi destule motive ca să fim optimişti în legătură cu viitorul.

Hotărăşte-te asupra unui plan de acţiune

Acum, când ştim un pic mai multe despre nevoile oamenilor şi ale mediului înconjurător din lume, e timpul să ne stabilim propriile noastre planuri personale pentru a ajuta la satisfacerea acestora. Iată o schiţă simplă a paşilor pe care i-am putea face pentru a ne elabora nişte planuri proprii de acţiuni generoase!

1. Din gama largă de posibilităţi, alege o singură problemă care te face să simţi compasiune în inima ta, din oraşul tău (sau chiar din propriul tău cartier).

   De exemplu, nu problema malnutriţiei în lume, ci *o singură familie înfometată* pe care poate o cunoşti. Nu problema analfabetismului în lume, ci *un singur elev* pe care l-ai putea medita. Nu criza planetară a combustibilor fosili, ci *reciclarea acestora la tine acasă*. Nu criza mondială a apei, ci *conservarea apei pe care o foloseşti la tine acasă*.

2. Hotărăşte-te exact ce anume doreşti să faci ca să contribui la soluţionarea problemelor mediului sau ale oamenilor.

   O familie înfometată: Asigură-le temporar alimente, pentru a depăşi starea de urgenţă. Ajută-i să obţină acces la alte surse de hrană şi provizii de urgenţă. Ajută-i să-şi găsească servicii temporare sau permanente. Verifică dacă au probleme medicale, de educaţie, de transport.

   Un elev pe care să-l meditezi: Verifică dacă vreo şcoală din apropiere are un program pentru meditatori voluntari. Hotărăşte-te cât timp poţi dedica acestui proiect. Din momentul în care ai început să meditezi un anumit elev, ţine-te de treabă.

Reciclarea resurselor la tine acasă: Găseşte o broşură sau un articol în care se explică procesul de reciclare. Împărtăşeşte informaţiile aflate cu restul familiei tale, pentru a forma o echipă. Descoperă tot ce poţi afla despre programele de reciclare a materialelor refolosibile din oraşul tău. Echipează-ţi garajul cu containere de reciclare. Abonează-te la un serviciu de colectare sau aranjează-ţi un program regulat de livrare a materialelor refolosibile către un centru de reciclare.

Conservarea apei pe care o foloseşti la tine acasă: Găseşte o copie a ultimei note de plată pentru apă. Calculează câtă apă ai consumat până acum. Include-ţi familia în planul tău de conservare a apei. Echipează toate instalaţiile de apă din casă cu dispozitive de economisire a apei. Ajută-ţi familia să elaboreze obiectivele pentru un nou mod de folosire a apei, cum ar fi timpul afectat/modul de îmbăiere; încetarea folosirii apei pentru stropirea aleilor laterale din jurul casei; timpul afectat/modul de spălare a vaselor/rufelor; un nou mod de folosire a apei la curăţenie; aşteptarea următoarei note de plată/sărbătorirea economiilor la apă.

3. Scrie pe hârtie, pas cu pas, ce anume ai plănuit să întreprinzi (vezi exemplul precedent).
4. Stabileşte un termen şi un loc anume pentru fiecare pas.
5. Verifică modul în care s-a desfăşurat fiecare pas după ce ai trecut la acţiune.
6. Sărbătoreşte succesul (împreună cu cei care te-au ajutat).
8. Alege-ţi o nouă cauză legată de mediu sau de nevoile umane şi ia-o de la capăt.

Generozitatea începe acasă. Dacă exemplele de mai sus vi se par prea elementare, vă rog să mă iertaţi. Ştiu că fiecare dintre noi poate face mult mai multe pentru a ajuta la curmarea suferinţei şi a risipei în lume, dar, pentru mine, suferinţa lumii începe acasă.

După ce am început să rezolvăm problemele oamenilor şi ale mediului din oraşul nostru, abia atunci putem să ne extindem obiectivele pentru a ne putea ocupa de aceleaşi probleme în restul lumii.

Generozitatea începe cu câte un pas mic o dată. Ştiu, de asemenea, că sunteţi capabili să realizaţi lucruri cu mult mai importante în comunitatea în care trăiţi decât să hrăniţi o singură familie sau să meditaţi un singur elev corigent, să economisiţi apa şi să colectaţi maculatura, sticlele goale şi resturile metalice din gospodăria proprie. Dar dacă nu aţi început să ajutaţi la rezolvarea durerilor omenirii cu asemenea lucruri mărunte, veţi fi cu adevărat pregătiţi să faceţi ceva mai important?

Şi sunt atâtea lucruri importante de făcut! Trebuie printre altele şi să începem să practicăm capitalismul generos pe o scară mai largă. Sărăcia este principala cauză a celor mai multe probleme ecologice din lume. Legile şi regulamentele insuficiente sau ineficiente sunt o altă problemă. Piaţa liberă şi grija pentru mediul înconjurător nu sunt deloc incompatibile!

Un articol publicat recent în *Business Week* prezenta un lucru pe care eu l-am susţinut de ani de zile: „Vreţi să curăţaţi aerul, să salvaţi jungla tropicală şi să puneţi capăt birocraţiei guvernamentale – toate de-odată? Un mod nou de a realiza toate acestea e să atrageţi în proiect forţele pieţei libere. Mai întâi, prin găsirea şi comercializarea de produse care să facă din salvarea zonelor în pericol o investiţie mai bună decât exploatarea lor. Apoi, prin elaborarea şi adoptarea unor legi care să stimuleze conservarea mediului, în locul actualelor regulamente, care încearcă fără prea mare succes să-i ţină în frâu pe cei care poluează."

Ori de câte ori este posibil, e recomandabil să găsim metode de a-i stimula pe oameni să stea pe picioarele lor. Comisia Mondială pentru Mediu şi Dezvoltare a ONU afirma în 1987 că sărăcia este la fel de distructivă pentru natură ca şi industrializarea. Când oamenii o duc bine, au mai multe opţiuni. Nu numai exploatatorii, dar şi săracii devastează jungla amazoniană pentru a elibera terenuri unde să cultive hrană sau să crească vite ca să aibă cu ce-şi hrăni copiii. Deşi rezultatele sunt destructive, motivaţiile lor le putem cu toţii înţelege. E greu să te gândeşti la probleme pe termen lung atunci când îţi ghiorăie stomacul de foame.

Capitalismul generos oferă speranţe reale multor oameni de a ajunge să se descurce singuri. Posibilităţile de a mări capacitatea oamenilor de a se ţine pe picioarele lor în SUA şi în străinătate nu sunt limitate decât de imaginaţia şi de hotărârea noastră. Trebuie să găsim fiecare cale posibilă de a încuraja spiritul întreprinzător şi găsirea de soluţii locale pentru problemele de mediu.

Cultural Survival Enterprises, de exemplu, este o organizaţie care îşi propune să-i ajute pe băştinaşii să formeze cooperative care să recolteze şi să comercializeze produse naturale din jungla tropicală. Printre aceste produse se numără fructe, nuci şi uleiuri ale unor plante tropicale şi arbori, iar banii se întorc înapoi la băştinaşi. În primul an, cifra de vânzări a acestor produse a fost de aproape o jumatate de milion de dolari. În al doilea an, vânzările au depăşit cifra de câteva milioane. CSE realizează recolte vandabile de produse tropicale, cum ar fi nucile braziliene, mai valoroase decât cheresteaua.

Soluţiile locale, precum aceste cooperative tropicale, sunt mult mai eficiente decât programele mamut ale guvernelor. În locul unei birocraţii mari şi nefolositoare care să impună reguli de conservare a mediului celor săraci şi înfometaţi, oamenii înşişi sunt împuterniciţi să găsească propriile lor soluţii – şi în acelaşi timp să câştige un ban din treaba asta.

Am descoperit în propria mea experienţă de afaceri că stimulentele se numără printre cele mai puternice forţe din natură. Dacă putem stimula (răsplăti) pe scară largă efortul de a face ceea e bine, oamenii vor reacţiona corespunzător. Nu cred că cei mai mulţi oameni îşi doresc într-adevăr să facă rău Pământului şi creaturilor sale. Ştiu că există pe lume şi oameni lacomi, precum şi alţii pur şi simplu proşti. Dar cei mai mulţi, dacă ar avea ocazia şi motivaţia corespunzătoare, ar prefera să acţioneze responsabil.

Motivaţia financiară este extrem de puternică, dar nu este singura. Nevoia de recunoaştere a meritelor poate fi o motivaţie puternică, iar idealismul îşi este adesea propria sa răsplată. Satisfacţia de a face un lucru bun pentru vecinii noştri şi pentru planeta noastră poate fi una dintre cele mai puternice motivaţii din lume. Altruismul conduce adesea la activism social.

Uneori, motivaţia poate fi altruismul amestecat cu puţin spirit de competiţie. Un exemplu în acest sens ar putea fi Collin Meyers

din Osage, Iowa. În 1979, mai mulţi profesori de la liceul local au iniţiat un concurs pentru a vedea care dintre ei poate să vină cu cea mai scăzută notă de plată pentru întreţinere. Meyers a reuşit să-şi reducă nota de plată cu şaizeci la sută într-un singur an. Şi-a cumpărat un frigider nou, cu consum redus de electricitate, a reizolat anumite părţi din locuinţa sa, şi-a călăfătuit ferestrele, a instalat o uşă nouă, izolantă, şi-a înlocuit vechea instalaţie de încălzire, uzată, cu una nouă, a instalat un nou boiler pentru apă şi şi-a cumpărat o plită cu gaz pentru a o înlocui pe cea electrică. O motivaţie măruntă l-a dus într-adevăr departe pe domnul Meyers!

Dragostea de pământ, combinată cu nevoia practică de a găsi un combustibil pentru maşinile de gătit, poate fi de asemenea un stimulent. În 1985 o reţea de dezvoltare de femei din Kenya, Maendeleo Ya Wanawake, deranjate de despădurirea ţării lor pentru a obţine lemne de foc, a început printre cele o sută de mii de membre ale sale o campanie pentru a încuraja construirea de sobe de bucătărie îmbunătăţite care să economisească lemn. Eforturile lor au reuşit să salveze mii de copaci, precum şi viaţa sălbatică şi vegetaţia dependente de aceştia.

Răsplătirea acestui gen de eforturi este importantă. În fapt, compania noastră a stabilit un fond pentru a răsplăti eforturile activiştilor din domeniul mediului înconjurător. Să-l luăm de exemplu pe Fred White, directorul programului de reciclare din Chicago Park District. White a citit despre „cheresteaua" făcută din plastic reciclat. „De ce să nu folosim acest material pentru a ajuta la reclădirea terenutrilor noastre de joacă învechite?" s-a întrebat el. Intreresul lui pentru cheresteaua de plastic l-a determinat în cele din urmă să înfiinţeze un program municipal numit „Plastic în parcuri". Programul poreclit PIP colectează conteinere de plastic aruncate şi le transformă în cherestea. Locuitorii oraşului Chicago pot să-şi predea deşeurile de plastic la 263 de centre diferite de colectare din zona metropolitană, iar din 1989 au început să le aducă cu tonele. Peste un milion de kilograme au fost colectate şi convertite în materiale de construcţii pentru mai mult de jumătate din cele 663 de terenuri de joacă din oraş. Trebuie să recunoaşteţi că este o grămadă de „gunoi" refolosit cu un scop valoros. Cheresteaua de plastic este folosită la construirea zidurilor terenurilor de joacă şi a băncilor pe care se stă.

– Iniţial, spune White, costurile sunt mai ridicate, dar pe termen lung se realizează o economie importantă pentru că rezistă de 30-40 de ori mai mult timp.

Un premiu suplimentar este faptul că au nevoie de mult mai puţină întreţinere şi sunt rezistente la graffiti.

David Kidd, un avid amator de excursii în aer liber mergea nu de mult cu canoea pe râu, când a fost izbit de frumuseţea naturală a pădurilor care se întind pe ambele maluri ale acestuia. Şi-a dat seama că toată acea frumuseţe naturală folosea de asemenea unui scop important.

– Copacii sunt ca nişte aspiratoare ale mediului înconjurător, spune Kidd. Fiecare frunză în parte absoarbe aer murdar şi expiră aer curat.

Chiar atunci şi acolo Kidd s-a hotărât să organizeze plantarea a mai multor milioane de copaci.

A descoperit atunci că mlădiţe de doi ani se pot cumpara cu aproximativ 10 cenţi bucata. Dar câteva milioane de puieţi costau totuşui mai mult decât avea el la dispoziţie. Aşa că a cerut ajutorul Cluburilor Rotary din localitate şi al altor grupări pentru a cumpăra puieţi cu rădăcină şi a îi da oricui va promite să-i planteze. Astăzi programul Kidd's American Free Tree cu sediul în Stark County, Ohio, este cel mai mare proiect particular de voluntari din întreg statul. Voluntarii au plantat peste 826.000 de copaci. În 1990 preşedintele Bush i-a înmânat lui Kidd premiul Teddy Roosevelt Conservation Award. Kidd spune cu mândrie:

– Trebuie să trimitem un mesaj în întreaga ţară că este posibil să schimbăm direcţia în care evoluează lucrurile în această lume, pentru că mediul nu este pur şi simplu o problemă, este locul unde trăim.

Dr. Max Shauk, profesor de matematică la Baylor University a început să se gândească la surse alternative de combustibili după criza petrolului din anii '70. A ajuns la concluzia că o alternativă viabilă pentru combustibilii fosili era etanolul, un tip de alcool obţinut din produse agrare.

– Poţi obţine etanol din trestie de zahăr, porumb, aproape din orice care conţine zahăr sau amidon, spune Shauk. Pe de altă parte costă puţin, este reciclabil şi emite mai puţini poluanţi.

În 1980 Shauk a început să testeze un avion experimental în zbor, folosind etanolul drept combustibil. Nouă ani mai târziu, Shauk şi soţia Grazia Zanin, au zburat 9500 de kilometri de la Waco, Texas, până în Paris, Franţa, într-un avion construit de ei înşişi la Velocity. Zborul i-a adus cea mai înaltă distincţie din aviaţie, trofeul Harmon, o distincţie care li s-a acordat de asemenea lui Charles Lindbergh, Ameliei Earhart şi lui Chuck Yeager. Shauk este acum directorul serviciilor de aviaţie din Baylor unde continuă să demonstreze viabilitatea etanolului drept combustibil.

– Petrolul este o resursă finită, spune Shauk, dar aproape fiecare ţară din lume are posibilitatea să fabrice etanol.

Jim Alderman, profesor de biologie şi oceanografie la liceul Cape Henlopen din Lewes, Delaware, îi ajuta pe studenţi să obţină experienţă directă în ceea ce priveşte conservarea. Studenţii locuiesc pe malul oceanului Atlantic şi al golfului Inland, o zonă sensibilă din punct de vedere al mediului. De-a lungul anilor, ei au plantat 5 kilometri liniari de dune cu iarbă pentru a stabiliza erodarea plajelor şi au muncit ca să facă acest golf mai prietenos pentru păsările de ţărm care dispăreau cu rapiditate. Datorită eforturilor acestor studenţi, viitorul arată mai luminos pentru populaţiile de păsări de ţărm pe cale de dispariţie din Delaware. Studenţii au adoptat un pârâu pe care l-au monitorizat pentru a detecta semnele de poluare, au construit un ponton într-o zonă sensibilă din Prime Hook National Wildlife Refuge, şi au analizat colonii de bacterii din lagune. Alderman spune cu mândrie:

– Aceste proiecte îi ajută efectiv să înţeleagă în ce mediu fragil trăim.

Poveştile acestor oameni mă fac să mă simt mândru şi plin de speranţă. Dar nu vreau să insinuez că este întotdeauna uşor să alegi calea cea bună. Propria mea companie a avut de luptat pentru unele dintre alegerile pe care le-am făcut. Uneori, este destul de costisitor să fii un bun cetăţean. Premiul pentru protecţia mediului pe care ni l-a decernat ONU ne-a făcut să privim adânc în sufletele noastre.

Care dintre produsele pe care le comercializăm încă mai au potenţialul de a dăuna mediului înconjurător? Nu multe, am descoperit noi. Dar câteva, cum ar fi un produs de curăţat pe bază de sodă caustică încă mai puteau produce daune. Am oprit imediat

producerea acestora. Această singură hotărâre ne-a costat câteva milioane de dolari. Dar era hotărârea corectă. Am hotărât de asemenea să schimbăm câteva dintre ambalajele noastre pentru a reduce risipa şi a încuraja reciclarea.

O să fiu sincer cu dumneavoastra. Uneori este costisitor să iei o hotărâre pentru binele planetei. Singura recompensă pe termen scurt poate foarte bine să fie doar o conştiintă curată, şi pentru o vreme asta poate să însemne bani pierduţi. Dar pe termen lung este hotărârea corectă, indiferent cum ai lua-o. Pe termen lung, resursele sunt conservate, bogăţia creste, şansele generaţiilor viitoare sunt sporite, şi se menţine o moştenire importantă. În 1989 la sediul pricipal al Adunării Generale a ONU din New York fundaţia Amway pentru protecţia mediului a sponsorizat o expoziţie de capodopere contemporane de artă inuit din colecţia Amway. Am numit această expoziţie „Maeştri ai Nordului".

Am dedicat această expoziţie unor artişti ca Matthew Ipeelie, ale căror popoare locuiesc în nordul îndepărtat din Alaska, Canada şi Rusia. Ea s-a dovedit a fi extrem de populară, datorită imaginilor minunate şi puternice pe care le-a arătat, reprezentări ale urşilor, focilor, balenelor, caribu, bufniţelor, morselor şi tot felul de alte creaturi. Multe dintre aceste animale sunt vânate de secole de poporul inuit, dar cu mult respect şi cu grijă să nu ia decât ceea ce le trebuie. Pentru ei, animalele sunt mai degrabă vecini, şi trebuie tratate cu respect, chiar cu reverenţă. E uşor să vezi acest lucru în operele lor, şi cred că de aceea expoziţia a fost atât de bine primită. Din 1989 expoziţia a călătorit peste tot în lume, iar în iunie 1992 am zburat la Rio de Janeiro, în Brazilia, ca să o inaugurez personal în onoarea summit-ului planetar. M-am dus mai devreme, ca să mai arunc o privire, aşa cum am făcut de multe ori înainte. Expoziţia nu fusese încă deschisă publicului, aceasta era treaba mea, şi în timp ce mă plimbam prin jur m-am trezit singur. Pe un piedestal mititel am văzut un urs polar mic. Mi-a amintit de Matthew Ipeelie. Acest urs nu era făcut din colţi de morsă, ca cel al lui Matthew, ci din marmură albă şi gri. Era opera lui Kaka Ashoona, un artist inuit din Cape Dorset, Canada.

Dar, ca şi ursul lui Matthew, era plin de viaţă şi stătea pe patru picioare cu capul întors într-o parte, părând să spună: „hei, uită-te la mine!" Gura lui era sculptată cu grijă, exact ca şi cea pe care

Matthew o sculptase ursului său. Rezultatul era simplu, dar incredibil de expresiv. Această gură fusese făcută cu multă dragoste şi o profundă înţelegere a urşilor. Kaka Ashoona, întocmai ca şi Matthew Ipeelie, îşi cunoştea cu adevărat mediul şi creaturile care locuiesc în el. M-am gândit la dedicaţia care a apărut în primul program al Maeştrilor Nordului. Am citit: „Prin arta sa şi prin exemplul istoriei sale, poporul inuit demostrează unei lumi tot mai preocupate de efectele deteriorării mediului înconjurător că este posibil şi chiar necesar să trăim în armonie cu lumea naturală. Această comuniune exemplară cu natura are o semnificaţie deosebită prin faptul că a continuat timp de mii de ani într-unul dintre cele mai dure şi mai solicitante medii de pe pământ în care poporul inuit nu numai că a supravieţuit, dar a şi reuşit să producă bogata moştenire de artă pe care o prezintă această expoziţie."

Visul meu pentru propria mea comunitate, pentru naţiunea mea, la fel ca şi pentru întreaga lume, este ca şi ei la rândul lor să supravieţuiască timp de mii de ani, asemeni poporului inuit. Dar, pentru ca acest lucru să se întâmple, trebuie să ajungem să cunoaştem mediul în care trăim în acelaşi mod în care Matthew Ipeelie îl cunoaşte pe al lui. Trebuie să-l cunoaştem din interior spre în afară, şi trebuie să avem grijă de el. Fiecare dintre noi ca persoană are puteri limitate, dar fiecare trebuie să înceapă totuşi de acasă.

Şi trebuie de asemenea să facem tot ce ne stă în putere pentru a-i motiva pe ceilalţi şi a le da ocazia să facă ceea ce trebuie. Nu putem aştepta ca guvernul sau cine ştie ce organizaţie să facă treaba în locul nostru. Fiecare dintre noi trebuie să-şi asume personal răspunderea. Poate că dacă fiecare dintre noi va face acest lucru nepoţii lui Matthew Ipeelie vor vedea din nou cerul albastru. Şi poate că vom învăţa cu toţii să vedem ceea ce mulţi dintre noi nu mai sunt în stare să vadă: că Pământul şi creaturile sale sunt un dar viu şi sfânt de la Dumnezeu.

16

Ce se întâmplă atunci când ne îndreptăm spre ceilalţi ca să îi ajutăm?

CREZUL XVI

Avem convingerea că atunci când dăruim o parte din timpul, banii şi experienţa noastră pentru a-i ajuta pe ceilalţi, completăm cercul de iubire care duce la propria noastră împlinire şi prosperiate.

De aceea, oricând simţi că ai obosit să-i tot ajuţi pe alţii, aminteşte-ţi de Legea Compensaţiei. În cele din urmă, toţi banii, timpul şi energia pe care le-ai dăruit altora se vor întoarce înmiit la tine.

Teddy Stollard, spune povestea, era un „ratat" în vârstă de numai zece ani. Faţa lui era veşnic murdară, părul lui nu era niciodată pieptănat, iar hainele îi erau întotdeauna şifonate şi murdare. Când nu era atent – şi uneori chiar şi atunci când era – ceilalţi copii îl strigau Teddy Jegosul. Era cel mai nesuferit copil din clasa a cincea a domnişoarei Thompson. Când îl chema să răspundă, el se întindea în bancă, bolborosea un răspuns, sau rămânea cu privirea aţintită războinic în spaţiu.

Domnişoara Thompson se străduia din răsputeri să-i trateze pe toţi copiii, băieţi şi fete, în acelaşi fel. Dar Teddy era greu de suportat, şi asta se vedea până la urmă în anumite lucruri mărunte. Domnişoarei Thompson nu-i făcea plăcere să-l pună pe Teddy să

răspundă, iar când îi trecea nota pe lucrările de control, cifrele în creion roşu erau puţin mai mari decât pe lucrările altor elevi.

– Ar fi trebuit să procedez altfel, recunoaşte ea astăzi. Ar fi trebui să mă uit cu mai multă atenţie peste dosarul lui Teddy.

Clasa întâi. „Teddy este un elev care promite. Din păcate, se pare că există unele probleme în familie şi băiatul este profund afectat."

Clasa a doua. „Teddy pare capabil, dar neatent. Se pare că mama lui e grav bolnavă. Nu primeşte nici un ajutor de acasă, de la nici unul dintre părinţi."

Clasa a treia. „Mama lui Teddy a murit anul acesta. Băiatul este inteligent, dar pare incapabil să se concentreze. Tatăl nu răspunde apelurilor noastre."

Clasa a patra. „Teddy este încet la carte, dar se poartă frumos. Plânge din când în când după mama sa. Tatăl nu pare să fie interesat de băiat."

Serbarea de Crăciun din clasa domnişoarei Thompson includea un pom de Crăciun împodobit de copii şi daruri în pachete colorate adunate grămadă pe catedră. Cu o zi înainte de începutul vacanţei, întreaga clasă s-a adunat în jurul domnişoarei Thompson ca s-o privească în timp ce desfăcea pachetele. La fundul grămezii, profesoara a fost uimită să găsească un dar din partea lui Teddy Stollard. În timp ce toate celelate cadouri fuseseră împachetate în hârtie aurie şi legate cu panglici strălucitoare, al lui Teddy era împachetat în hârtie maronie obişnuită prinsă urât cu nişte scotch.

Pe pachet era scris cu creionul, cu litere tremurate, de copil, „Pentru domnişoara Thompson", iar dedesubt, „De la Teddy".

Când a desfăcut cadoul, dinăuntru au căzut o brăţară ieftină de de tinichea cu strasuri şi o sticluţă de parfum ieftin. Jumătate din pietrele de pe brăţară lipseau, iar sticluţa de parfum era pe jumătate goală. Fetele au început să râdă, iar băieţii să chicotească. Dar, în spiritul Crăciunului, domnişoara Thompson a ridicat mâna în semn de tăcere. În timp ce copiii o urmăreau, ea şi-a pus brăţara la mână şi şi-a dat cu câteva picături de parfum la încheietură.

– Nu-i aşa că miroase încântător? i-a întrebat ea pe copii. Aceştia, înţelegând ce se aştepta de la ei, au răspuns cu un cor de „oooo"-uri şi „aaaa"-uri. La sfârşitul zilei, după ce toţi ceilalţi copii fuseseră luaţi acasă de părinţii lor, domnişoara Thompson a

observat că Teddy era încă în banca lui şi privea ţintă spre ea. Zâmbea.

– Teddy? l-a întrebat ea, ştiind că băiatul avea mult de mers până acasă şi întrebându-se de ce nu plecase încă.

Încet, Teddy s-a ridicat din bancă şi s-a îndreptat spre profesoară.

– Vă stă bine cu brăţara mamei mele la mână, a spus el, iar vocea lui abia dacă era ceva mai puternică decât o şoaptă. Şi mirosiţi aproape ca ea acuma, că v-aţi dat cu parfumul ei pe mână.

Brusc, domnişoara Thompson şi-a dat seama ca cele două daruri „de doi bani" erau cele mai preţioase lucruri ale băiatului şi a început să clipească ca să-şi ascundă lacrimile.

– Teddy, i-a spus ea, aplecându-se spre el, îţi mulţumesc pentru darurile tale. Îmi plac foarte mult.

– E-n regulă, a răspuns băiatul. Timp de câteva clipe, a rămas acolo zâmbind spre profesoară. Apoi, fără să mai scoată o vorbă, şi-a luat haina din cuier şi a ieşit din clasă.

Povestea lui Teddy Stollard se termină mulţi ani mai târziu. La sfârşitul acestui ultim capitol, o să vă povestesc ce a început domnişoara Thompson să facă pentru amândoi, datorită unui singur gest mărunt de compasiune. Până atunci însă trebuie să ne punem fiecare întrebarea: „De ce trebuia domnişoara Thompson, sau oricine altcineva că veni vorba, să fie generoasă? De ce nu a chicotit şi ea împreună cu elevii ei atunci când acele daruri fără valoare au căzut din pachetul grosolan de hârtie maronie? De ce şi-a pus brăţara aceea urâtă la mână şi şi-a dat cu parfumul acela „folosit" la încheietură? De ce şi-a ridicat mâinile ca să oprească râsetele copiilor şi i-a făcut pe toţi să admire darurile lui Teddy?"

Din fericire, domnişoara Thompson a înţeles în acel moment că Teddy era chinuit de o nevoie teribilă, arzătoare. A avut numai câteva secunde la dispoziţie pentru a se hotărî între cele două reacţii posibile. Una dintre ele putea să-i dăruiască elevului ei viaţa. Cealaltă ar fi fost de natură să îl doboare. Dar nu numai viitorul lui Teddy era în balanţă în acele momente cruciale. Decizia domnişoarei Thompson a avut consecinţe nebănuite şi de lungă durată pentru amândoi.

Ce s-ar fi întâmplat cu Teddy (sau cu domnişoara Thompson), dacă ea ar fi râs de el, sau, mai probabil, dacă ar fi amestecat

darurile lui în grămada de cadouri pe care le primise în acea zi? Ce s-a întâmplat cu Teddy (şi cu profesoara lui) când ea s-a hotărât să onoreze darurile lui mai presus de toate celelalte şi să le singularizeze pentru a fi admirate? Deşi am schimbat numele, povestea este adevărată. Actul de generozitate al profesoarei a schimbat viaţa lui Teddy şi pe cea a domnişoarei Thompson pentru totdeauna.

În acest moment, tu şi cu mine ne găsim într-o situaţie similară. Iartă-mă dacă repet ceea ce ştie toată lumea, dar trăim vremuri grele şi periculoase. Asemenea lui Teddy, semenii noştri de acasă şi din lumea întreagă sunt chinuiţi de nevoi arzătoare. Unii au nevoie de ajutor pentru a se putea apoi ajuta singuri. Alţii au pur şi simplu nevoie de ajutor. Cum vom răspunde noi? Indiferent ce vom alege, acest lucru va avea urmări nu numai asupra celor aflaţi în nevoi, dar şi asupra fiecăruia dintre noi.

Practicarea unui capitalism fără inimă şi fără conştiinţă va duce la suferinţe teribile, de lungă durată, pentru noi toţi, bogaţi şi săraci deopotrivă. Dar capitalismul generos – care, atunci când vede pe cineva la necaz, îi sare imediat în ajutor – va afecta pozitiv atât vieţile celor care dăruiesc, cât şi pe cele ale celor care primesc. Ştim cu toţii cât de bine ne simţim când primim ceva în dar, dar uneori uităm de jumătatea cealaltă a acestei promisiuni universale. Cei care muncesc din greu şi dăruiesc cu generozitate din timpul, banii şi experienţa lor, primesc înapoi mult mai mult decât au dăruit, ca răsplată pentru faptele lor.

Cu aproape două mii de ani în urmă, Iisus explica în felul următor: „Dăruieşte, şi daruri minunate vor veni către tine: măsură bună, tasată bine, scuturată, şi dând pe dinafară; căci măsura cu care tu dai altora va fi cea cu care ţi se va da înapoi." Cei cărora le vorbea erau simpli ţărani. Ei schimbau peşte sau roadele adunate de ei pe grâu. În schimb, negustorul le vărsa grâul în „raniţă" (de fapt, un fel de sac de piele pentru cumpărături, folosit de ţărani şi fermieri) dintr-un coş cât o baniţă în felul următor: mai întâi îi umple raniţa, apoi tasează grâul, toarnă iar, scutură şi apoi iar toarnă, până când grâul începe să dea pe dinafară. „Dăruieşte, le-a poruncit Iisus, şi răsplata ta va fi ca aceasta, tasată să se lase, scuturată şi dând pe dinafară."

În Amway, noi numim această promisiune sau paradigmă Legea Compensaţiei. Un alt mod în care Iisus o explică este următorul: „Seamănă destule seminţe şi vei culege recoltă bogată." Aceasta este o maximă veche, sădită în inimile şi în minţile fiecărei noi generaţii. Şi nu este numai un ideal creştin. Toate marile credinţe religioase onorează acest principiu. Budismul, hinduismul, islamismul, iudaismul şi tradiţia creştină susţin toate ideea că „Dumnezeu iubeşte şi onorează pe cel care ştie să dăruiască." Legendele antice, poveştile cu zâne, filmele moderne şi chiar unul sau două seriale de televiziune ilustrează faptul că „Cei ce dăruiesc vor primi." Până şi cultura pop promovează sloganul: „Ce iese se şi întoarce."

În fiecare zi, într-o sută de moduri diferite, fiecăruia dintre noi i se cere să facă aceeaşi alegere pe care Teddy Stollard a silit-o pe domnişoara Thompson să o facă. Iar alegerea pe care o facem are consecinţe grave atât pentru persoana aflată în suferinţă, cât şi pentru noi, ceilalţi. Iisus a spus celebra parabolă a talanţilor pentru a ne ajuta să înţelegem acest lucru.

Un om bogat, care era pe cale să plece într-o călătorie lungă, dă trei talanţi de aur unui servitor, doi talanţi altuia şi un talant celui de al treilea. Primul servitor dublează cele trei monede printr-un negoţ înţelept. Cel de al doilea investeşte cele două monede şi le dublează la rândul lui valoarea. Dar cel de al treilea servitor, căruia îi e teama să rişte, să se încreadă în sine sau să încredinţeze altora ceea ce a primit, îşi îngroapă singurul lui talant în pământ şi aşteaptă să se întoarcă stăpânul.

Când stăpânul cel bogat se întoarce din călătorie, el i-a răsplătit pe primii doi servitori pentru modul înţelept în care s-au folosit de darul ce le-a fost încredinţat. „Bine, slugă bună şi credincioasă, i-a spus el fiecăruia dintre cei doi, peste puţine ai fost credincioasă, peste multe te voi pune; intră întru bucuria domnului tău." Când cel de al treilea servitor a apărut tremurând în faţa stăpânului, cu singurul lui talant strâns bine în mână, i-a spus: „Doamne, te-am ştiut că eşti om aspru, care seceri unde n-ai semănat şi aduni de unde n-ai împrăştiat. Şi temându-mă, m-am dus de am ascuns talantul tău în pământ; iată, ai ce este al tău." Dar stăpânul s-a mâniat, căci acest servitor nu fusese credincios: „Luaţi de la el talantul şi daţi-l celui care are zece."

Morala acestei scurte parabole atât de aspre i-a tulburat pe oameni timp de secole. Tot ceea ce avem în viaţă, spune Iisus, nu este al nostru. Toate cele sunt daruri de la Dumnezeu. Pentru câţiva ani scurţi, am fost lăsaţi să ne bucurăm (sau să închiriem) ceea ce ni s-a încredinţat. Se aşteaptă de la noi să investim darurile cu înţelepciune şi să le înmulţim. Fie că sunt mari sau mici, ni se cere tuturor să fim administratori buni pentru talanţii noştri. Iar Iisus ne avertizează că va trebui să răspundem la sfârşit de ceea ce facem cu aceste daruri. E la fel ca atunci când obţinem un profit sau dăruim ceva. Dacă plantăm destule seminţe, vom strânge recoltă bogată. Dacă nu plantăm, sfârşim în sărăcie, foame şi moarte.

Până acum ai aflat deja că, după părerea mea, capitalismul este una dintre marile speranţe economice ale lumii. Dar mai cred, cu aceeaşi convingere, şi că numai ghidându-ne după această Lege a Compensaţiei şi practicând un capitalism *generos* putem ajunge să vedem această speranţă împlinindu-se. Şi nu sunt singurul care crede acest lucru. Într-o declaraţie recentă, într-un enciclu intitulat „Al o sutălea an", Papa Ioan Paul al II-lea şi-a exprimat deschis sprijinul pentru ceea ce el a numit „economia de afaceri", criticându-i în acelaşi timp pe capitaliştii din trecut pentru că nu au fost gardieni generoşi ai bunăstării şi libertăţii noastre.

Până şi cei mai zgomotoşi apărători ai sistemului capitalist au lăudat acest enciclu pentru că trece dincolo de problemele economice, ajungând la cele de morală şi de valoare. Mulţi conservatori, care s-au obişnuit să se concentreze mai ales pe punctele bune ale capitalismului, în loc să-i analizeze slăbiciunile, sunt totuşi de acord că numeroase probleme morale trebuie să-şi găsească rezolvarea în interiorul sistemului liberei întreprinderi.

Compania noastră are şi ea asemenea preocupări, de multă vreme deja. Şi noi recunoaştem necesitatea de a evita loialitatea oarbă faţă de sistemul liberei întreprinderi. Capitalismul nu este perfect. Nu trebuie să ne închinăm zeilor falşi ai bogăţiei prin orice mijloace, indiferent de concurenţă şi de preţul care trebuie plătit. Competiţia răsplătită prin salarii cinstite şi bogăţia acumulată prin mijloace oneste şi responsabile sunt binefăcătoare pentru societate. Dar aceste avantaje ale capitalismului, şi multe altele, pot fi folosite în mod abuziv dacă uităm de Legea Compensaţiei. Când uităm să mai fim generoşi, cu toţii avem de suferit.

Libera iniţiativă nu este un sistem perfect sau turnat în beton acum două secole de Adam Smith. Capitalismul trebuie să se schimbe, să crească şi să se amelioreze. Libera iniţiativă este un sistem viu. Ca şi în cazul trandafirilor din grădina soţiei mele, ramurile îmbătrânite, uscate sau moarte trebuie date deoparte pentru ca lăstarii noi şi verzi să poată creşte, iar bobocii în culori strălucitoare să se poată deschide la viaţă.

Capitalismul ţâşneşte peste tot în lume în numeroase varietăţi noi. Capitaliştii din Japonia sau din Filipine sunt diferiţi faţă de noii capitalişti din fosta Uniune Sovietică, Polonia sau Ungaria. Capitaliştii care se dezvoltă în zona de liberă iniţiativă din China nu fac aceleaşi lucruri ca omologii lor din munţii din Chile sau din Peru. Chiar şi capitaliştii din Mexic, Canada şi Statele Unite, deşi vecini, practică tipuri de capitalism diferite unii faţă de alţii.

Cu toate acestea, indiferent ce tip de capitalism am practica, sunt convins că nu există decât un principiu care putem avea încredere că ne poate călauzi la fiecare pas important din viaţă. Acest principiu este generozitatea. Nu contează unde trăieşti, sau ce fel de sistem de liberă iniţiativă funcţionează în ţara ta. Dacă dorim să salvăm lumea de la haosul economic şi de la disperare, trebuie să descoperim cu toţii (sau să redescoperim) capitalismul generos.

Trebuie să fim generoşi faţă de resursele naturale şi umane ale lumii. Trebuie să fim generoşi cu aerul de deasupra noastră şi cu pământul pe care călcăm, cu mările, pădurile, deşerturile planetei şi cu toate vieţuitoarele care trăiesc în ele. Trebuie să fim generoşi cu produsele pe care hotărâm să le dezvoltăm şi să le comercializăm şi cu facilităţile pe care le construim sau le închiriem. Patronii trebuie să fie generoşi cu angajaţii lor, iar angajaţii să fie generoşi cu patronii. Generozitatea trebuie avută în minte când ne planificăm ambalajele, preţurile, şi chiar campaniile de publicitate. Şi cu toţii trebuie să lăsăm generozitatea să ne călăuzească atunci când ne folosim profiturile, salariile şi primele, timpul şi talentul.

Sfântul Pavel ne trasează liniile directoare pentru călătoria noastră spre un capitalism mai generos. Acestea sunt valabile pentru toţi oamenii, bărbaţi şi femei, oricare ar fi credinţa lor. Sfântul Pavel le-a scris pentru prima oară în epistola sa către

galateni. Galiţia era o provincie romană din centrul Asiei Mici, unde se află Turcia de astăzi. Căţeluşul Snoopy le citează două milenii mai târziu, atunci când i se adresează stăpânului său, Charlie Brown, după ce acesta îşi croieşte cu greu drum prin zăpadă ca să-i aducă mâncarea căţelului său: „Să nu încetăm de a face binele, spune Snoopy, căci vom secera la timpul său, dacă nu ne vom lenevi."

Apostolul Pavel şi căţelul Snoopy vor să ajungă amândoi la aceeaşi idee. O dată în plus, aceasta este Legea Compensaţiei: Fă ceea ce e bine! Munceşte din greu pentru asta! Şi răsplata va fi pe măsură!

Fă ceea ce e bine! În decursul ultimelor secole, noi, cei care am beneficiat de sistemul liberei iniţiative ne-am dovedit mai generoşi cu timpul şi cu banii noştri decât alţi oameni în istorie. În America, de exemplu, numai în ultimul an, optzeci de milioane dintre noi au lucrat ca voluntari pentru diferite cauze în slujba binelui. În medie, fiecare voluntar a donat 4,7 ore pe săptămână, pentru un total de 19,5 miliarde de ore de muncă voluntară.

Dşi rândurile voluntarilor sunt de obicei întărite prin prezenţa milioanelor de pensionari cu experienţă şi plini de energie, vârsta medie a voluntarilor se situează totuşi undeva între treizeci şi cinci şi patruzeci şi nouă de ani. Şi printre aceştia nu se numără numai americanii cu venituri confortabile. Peste douăzeci şi cinci la sută din totalul voluntarilor provin din familii cu venituri de 20 000$ pe an sau chiar mai puţin.

Capitaliştii generoşi şi-au dovedit această caracteristică şi atunci când a fost vorba de bani. În 1987, americanii au donat 76,8 miliarde dolari pentru cauze umanitare şi ecologice. Aceste cifre s-ar putea să nu reprezinte decât două procente din venitul brut al donatorului individual care iau calea operelor de binefacere, dar reprezintă totuşi un început. Şaptezeci şi cinci la sută dintre familiile americane donează în medie 790$ pe an. Conform unui raport publicat în revista *The Economist*, „Săracii donează un procent mai mare din venitul lor decât bogaţii şi, surprinzător, atât unii, cât şi ceilalţi sunt considerabil mai generoşi decât cei cu venituri medii."

În compania mea de prieteni, sunt mândru şi recunoscător pentru acei capitalişti generoşi care au deschis calea, dăruind bani şi timp, energie şi idei cauzelor bune. În ultimele cincisprezece capitole ale acestei cărţi v-am tot spus povestea lor, şi abia dacă am trecut dincolo de suprafaţă. Au rămas atât de mulţi alţii ale căror nume mi-aş fi dorit să le pot menţiona!

Al şi Fran Hamilton lucrează în slujba binelui atunci când ajută la strângerea de fonduri pentru Easter Seals. Frank Morales face acelaşi lucru atunci când participă la întrunirile comitetului şcolar sau când înfiinţează o secţie a YMCA în localitatea în care trăieşte. Dan Williams face o faptă bună atunci când ajută o fetiţă să-şi depăşească problema de vorbire. Jody şi Kathy Victor se pun în serviciul umanităţii atunci când contribuie la finanţarea unei echipe medicale în Africa, iar Toshi şi Bea Taba, atunci când dăruiesc din banii şi din timpul lor bisericii de care aparţin din Mililani, Hawaii.

Nu am de gând să încerc aici să stabilesc ce ar însemna pentru tine să lucrezi în slujba binelui, în interiorul sau în afara afacerii tale. Binele este un lucru pe care fiecare trebuie să îl definească pentru sine. Sir Francis Bacon spunea o dată: „Când faci bine, nu poţi să mergi prea departe." Viaţa ne cheamă să-i ieşim în întâmpinare şi să ne folosim vieţile fără şovăială pentru a face fapte bune. În ultimele capitole ale cărţii mele am atins această idee prin două mari întrebări: Ce facem pentru a-i ajuta pe oameni să se ajute singuri? Şi cum procedăm ca să-i ajutăm pe cei care nu se pot ajuta singuri?

Printre datele statistice pe care le-am trecut în revistă, deosebit de tulburătoare mi s-au părut cele privitoare la donaţiile din partea corporaţiilor. În 1989, donaţiile din partea firmelor americane nu au depăşit cinci la sută din suma totală donată de această naţiune. Se pare că participarea companiilor la operele de binefacere, care în anii optzeci era într-o creştere spectaculoasă, a început să se plafoneze. Citez din nou din *The Economist*: „Chiar dacă profiturile au crescut, donaţiile companiilor au rămas aceleaşi."

Ştiu că economia se zbate din greu să-şi revină. Ştiu şi că profiturile sunt reduse, iar costurile ridicate. Ştiu că nu e uşor să fii generos tocmai acum, când deasupra viitorului economic s-au adunat nori grei. Dar există companii în ţara asta care au deschis

calea în această direcţie, şi indiferent dacă suntem sau nu de acord cu cauzele pe care acestea le susţin, trebuie să fim şi noi prinşi în acest spirit generos şi plin de compasiune al lor. Exemplul lor ilustrează încă o dată Legea Compensaţiei. Generozitatea e o politică bună în afaceri.

Întreprinzătorii Ben Cohen şi Jerry Greenfield din Vermont sunt două exemple fascinante în acest sens. Prieteni fiind încă din liceu, ei au reuşit, dacă vă mai amintiţi, să transforme o investiţie de 12000$ (şi un curs prin poştă de 5$ pentru a învăţa cum se face îngheţata) într-o companie multimilionară, Ben &Jerry's Icecream Company. Bineînţeles, o mare parte din succesul companiei lor se datorează produselor delicioase şi inovatoare. Dacă aţi gustat vreodată din îngheţata lor bogată, cremoasă, cu bucăţi mari de nuci, fructe zaharisite şi ciocolată, şi purtând nume amuzante gen Chunky Monkey sau Cherry Garcia, veţi fi de acord cu mine în această privinţă. Sondajele arată însă că publicul îi susţine pe Ben şi Jerry şi pentru „angajamentul lor de a ajuta la rezolvarea problemelor oamenilor din lumea întreagă."

Pentru îngheţata Rain Forest Crunch, ei folosesc nuci din jungla tropicală sudamericană. Pentru Chocolate Fudge Brownie, folosesc foi de prăjituri făcute de grupul Yonkers din New York, ale cărui profituri sunt folosite pentru construirea de locuinţe pentru cei fără adăpost şi calificarea lor într-o meserie din care să poată trăi. „Numai anul acesta vom face cu ei afaceri de 750 000$", spune Greenfield. O nouă aromă, Georgia Peach Light, va fi obţinută pe baza fructelor cultivate în fermele familiale din sudul Statelor Unite.

Fundaţia Ben&Jerry este finanţată cu 7,5 la sută din veniturile impozabile ale companiei şi îşi foloseşte resursele pentru activităţi în beneficiul comunităţii, pe bază de împrumuturi şi garanţii. Şi, mişcare pe care nu mulţi dintre colegii lor întreprinzători o admiră, Ben&Jerry au instituit în compania lor un sistem de salarizare cinci la unu, ceea ce înseamnă că nici unul dintre angajaţii companiei, nici măcar cadrele de conducere, nu poate câştiga mai mult decât de cinci ori salariul celui mai prost plătit angajat.

Nu mai e nevoie să spun că standardul impus de Ben şi Jerry e foarte controversat, şi că au primit multe bobârnace din cauza asta. Redactorii revistei *Fortune* le critică stilul ca fiind bun de

încadrat „într-un spectru care merge de la înduioşător-sentimental-răsfăţat până la militant-agresiv", iar *Restaurant Business* citează o serie de analişti care susţin că „această companie s-a dezvoltat în pofida dorinţelor şi viselor proprietarilor săi, care s-au străduit din greu să menţină lucrurile mai degrabă *ciudate* şi care evident sunt mai interesaţi de ceea ce li se pare a fi răspunderea lor socială decât de succesul în afaceri." Dar, indiferent ce aţi crede despre cauza pe care o susţin ei, trebuie să recunoaşteţi că au luat în serios Legea Compensaţiei, şi, în condiţiile unei pieţe extrem de competitive, profiturile şi reputaţia lor sunt în creştere.

Noi, oamenii de afaceri, indiferent care ar fi conducătorii noştri politici, avem o şansă incredibilă. Toţi acei întreprinzători sociali din linia întâi a suferinţei, care îşi dedică întreaga viaţă slujirii unei cauze nobile, au nevoie de noi pentru a-i sprijini. Şi fiecare persoană generoasă pe care o cunosc, fie că e vorba de conducători de corporaţii sau de donatori individuali care au întins o mână ca să-i ajute pe cei în suferinţă au primit înapoi aceeaşi măsură, numai că „tasată bine, scuturată şi dând pe dinafară".

Acesta este motivul pentru care insist atât aupra Legii Compensaţiei în acest moment atât de important. Crezi sincer că, dacă semeni destul de multe seminţe, vei culege o recoltă bogată? Atunci începe să semeni chiar acum. Găseşte o cauză în care să crezi şi fă sacrificii ca să o susţii. Găseste un întreprinzător social eficient şi demn de încredere, sau o organizaţie de profil şi adoptă-i ca fiind ai tăi. Dar, indiferent ce vei face, fă-o cu înţelepciune şi generozitate, şi în cele din urmă tu vei fi cel care va avea cel mai mult de câştigat!

Munceşte din greu pentru cauza pe care ţi-ai ales-o! Cum oare ne putem ridica până la standardele de „muncă grea" stabilite de capitalistul generos mediu din America? Dacă voluntarul american tipic petrece în medie 4,7 ore pe săptămână făcând ceea ce e bine în folosul altora, cât timp ne putem noi permite să alocăm în acest scop? Dacă o familie medie donează doi la sută din venitul său pentru opere de binefacere, ce procent putem noi dărui? Şi ce obiective ne-am stabilit pentru care suntem gata să dăruim din timpul şi din banii noştri? Sunt acestea puse pe hârtie? Câte ore pe săptămână dorim să lucrăm ca voluntari? La ce sumă de bani suntem dispuşi să renunţăm? Numeni nu poate stabili aceste lucruri şi nimeni nu ne poate sili să le ducem până la capăt, decât noi înşine.

Nimeni nu-ţi poate spune cât timp sau câţi bani să dăruieşti pentru a te putea considera un păstrător generos şi credincios al talanţilor încredinţaţi ţie. Dar compania mea de prieteni a făcut nişte alegeri serioase. Cât de uşor este să-ţi găseşti scuze la sfârşitul fiecărei luni pentru a folosi o parte sau chiar toţi banii destinaţi pentru binefacere în afacere sau la plata cheltuielilor casei. Cât de uşor putem ajunge în situaţia de a nu da nimic, decât poate cel mult câte o donaţie ocazională la biserică sau către vreo fundaţie locală. Dar după cum m-a învăţat soţia mea, Helen, când te străduieşti din răsputeri să pui deoparte pentru binefacere, când îţi iei un angajament şi te ţii de el cu orice preţ, în cele din urmă n-o să-ţi vină să crezi cât de mult primeşti în schimb.

Dave Severn, un întreprinzător de succes şi un capitalist generos şi devotat, spune în felul următor: „Dumnezeu a spus acest lucru cât se poate de clar. Cei care au capacitatea de a produce au obligaţia să aibă grijă de cei care nu au acest dar." Când e vorba să dăruiască zece la sută din venitul său brut, Dave este cât se poate de hotărât: „Zece la sută din banii pe care îi câştig nici măcar nu sunt ai mei, spune el. Aceşti bani sunt ai lui Dumnezeu, şi prefer să trăiesc din nouăzeci la sută din venitul meu cu binecuvântarea Lui, decât să fur de la El şi să trăiesc din sută la sută, dar sub apăsarea blestemului Lui."

Îl respect pe Dave pentru opiniile sale categorice. Nu vorbeşte prea mult despre partea cu „blestemul", dar exemplul lui impresionant mă pune pe gânduri. Cei mai mulţi dintre prietenii mei care şi-au dovedit devotamentul faţă de capitalismul generos, inclusiv Dave şi Jan Severn, nu donează de fapt bani şi timp de teamă. Ei fac acest lucru pentru că le face plăcere, pentru că îi face să aibă o părere mai bună despre ei înşişi şi pentru că, în marea schemă, dividendele finale sunt uimitoare. Când muncim din greu pentru a ne vedea propriile vise devenind realitate, pentru noi şi pentru semenii noştri, nu mai avem cu adevărat sentimentul că muncim.

Asta nu schimbă însă faptul că în viaţă nimeni, nici tu, nici eu, nu putem realiza nimic fără nişte eforturi considerabile. Sunt întotdeauna surprins atunci când stau de vorbă cu oameni care cred în ei înşişi, care visează vise îndrăzneţe, dar care par totuşi să creadă că şi le pot realiza fără prea multă muncă.

Munca grea înseamnă un program încărcat. Dacă vrei să devii un capitalist de succes, trebuie să te pregăteşti sufleteşte să munceşti în fiecare zi până noaptea târziu. Chiar dacă eşti încă elev sau student, poţi găsi timp şi bani de dăruit unei cauze la care ţii, dacă ştii cum să-ţi administrezi resursele. Oamenii care reuşesc în viaţă ştiu să preţuiască timpul şi îl folosesc cu grijă. Nu-şi petrec serile în faţa televizorului şi nu dorm dimineaţa până târziu. Sunt mai eficienţi decât alţii pentru că petrec mai mult timp producând. Nu e obligatoriu să te trezeşti în zori şi să stai până noaptea târziu, dar nici să reuşeşti în viaţă nu e obligatoriu.

Dacă eu muncesc patruzeci de ore pe săptămână, iar tu munceşti optzeci de ore pe săptămână, de ce m-aş mira dacă tu câştigi mai mulţi bani, sau ai mai mulţi bani de dăruit decât mine? Aceasta este una dintre motivaţiile capitalismului generos. Avem posibilitatea să câştigăm mai mult dacă muncim mai mult. Şi, muncind mai mult, am şi posibilitatea să economisesc mai mult, obţinând astfel nişte bani – capital – pe care pot să-i investesc în dezvoltarea afacerii mele, sau îi pot dona în beneficiul celor aflaţi în suferinţă.

Programul încărcat merge mână în mână cu îndeplinirea planurilor noastre. Economistul Milton Friedman, laureat al Premiului Nobel, a popularizat această veche zicală americană, „Nu există pe lume prânz gratuit." Acesta este un alt mod de a spune că nu există scurtături. Succesul nu vine pe degeaba, trebuie să muncim din greu pentru el. Orarul încărcat este o parte din preţ.

Munca grea înseamnă perseverenţă. A fi perseverent înseamnă „să continui neabătut un anumit curs de acţiune." Se spune că nu există mare talent fără o mare voinţă care să-l susţină. Ca să devii o stea în NBA, campionatul american de baschet profesionist, trebuie mai întâi să fi petrecut ore nenumărate pe terenul de baschet, exersând aruncarea la coş din alergare sau cu săritură, începând din ziua în care ai fost destul de mare ca să ţii o minge de baschet în mână. Ca să devii pianist de concert, trebuie să exersezi ore întregi, zi de zi, game şi arpegii, din clipa în care eşti destul de mare ca să te poţi cocoţa pe scăunelul din faţa pianului. Una dintre cheile succesului în domeniul capitalismului generos este să ai voinţa de a continua ce ai început.

Aproape fără excepţie, oamenii care ajung să aibă la un moment dat un mare succes în viaţă, trec mai întâi prin numeroase eşecuri. În mod sigur, aşa s-a întâmplat cu Jay şi cu mine. Dar nu ne-am dat bătuţi, şi nici tu nu trebuie să o faci. Poate că am fost pur şi simplu încăpăţânaţi. Încăpăţânarea şi perseverenţa sunt surori bune. Ceea ce, atunci când e vorba de o cauză bună, se numeşte „perseverenţă", este aceeaşi calitate pe care o botezăm „încăpăţânare" atunci când nu suntem de acord cu cauza respectivă.

Încăpăţânarea este o trăsătură de caracter atribuită de obicei catârilor. Perseverenţa este calitatea sfinţilor. E mai bine să nu le amestecăm pe cele două. Să facem ca hotărârea noastră să fie „perseverenţă", din aceea care nu te lasă niciodată să renunţi la o cauză pentru care merită să lupţi. Nu trebuie să îngăduim ca această calitate să degenereze în prostie. Dar trebuie să mergem mai departe neabătut pe calea succesului. Acesta nu prea are obiceiul să vină peste noapte. Perseverenţa e cea care ne duce în cele din urmă până la atingerea ţelului nostru.

Munca grea înseamnă disciplină. În *Balada lui John Henry*, soţia şi copilul lui John privesc neputincioşi cum John îşi mânuieşte barosul într-o luptă pe viaţă şi pe moarte împotriva unui ultramodern baros hidraulic. John câştigă întrecerea, dar la sfârşit moare din cauza efortului.

Munca grea nu înseamnă să ne istovim orbeşte până ne prăbuşim. Trebuie să rezistăm să ne petrecem întreaga viaţa ca sclavi ai unui vis care nu poate şi nu trebuie să se realizeze. Trebuie să fim mereu în gardă. Să vedem lucrurile în perspectivă. Şi uneori trebuie să ne schimbăm visele pe parcurs.

Pentru a păstra o perspectivă corectă asupra lucrurilor, pentru a şti când suntem pe cale de a reuşi sau de a pierde, când e cazul să renunţăm la un vis şi să ne îndreptăm spre un altul, pentru toate acestea trebuie să avem curajul să ne punem şi să răspundem cinstit unor întrebări dureroase: Îmi place cu adevărat ceea ce fac? Sunt cu adevărat bun la treaba asta? Am un plan şi muncesc din greu ca să-l duc la îndeplinire? Ce şanse am să reuşesc? Mă ţin la curent cu ultimele informaţii din domeniu? Devin din ce în ce mai bun la ceea ce fac? Sunt generos cu cei care lucrează cu mine?

Dave Dravecky, aruncătorul echipei de baseball San Francisco Giants, visa la o revenire spectaculoasă după ce i s-a extirpat

cincizeci la sută din muşchiul braţului în urma unei intervenţii chirurgicale din cauza unui cancer. După luni de terapie dureroasă, a reuşit cinci aruncări puternice, care au dus la victoria echipei sale în meciul cu Cincinnati Reds cu scorul de 4-3. Întreaga lume a aplaudat atunci când visul lui Dave părea să se fi transformat în realitate.

Apoi, cinci zile după acest triumf, s-a produs tragedia. În timpul unui meci în Montreal, în momentul în care a încercat o nouă aruncare, braţul lui Dave a plesnit. Tânărul jucător a fost copleşit de durere şi de dezamăgire. Visul lui măreţ de a reveni spectaculos în arena baseball-ului profesionist avea să rămână doar un vis. Nu avea să mai arunce niciodată. Ba încă şi mai grav, după multe luni de tratament cu radiaţii şi de infecţii dureroase, doctorii au fost nevoiţi să-i amputeze braţul.

Dar în timp ce vechiul vis murea, unul nou s-a născut în sufletul lui. În ciuda tuturor dezamăgirilor, Dave a avut curajul şi perspectiva de a lăsa visul cel vechi deoparte şi a privi spre cel nou. Care este visul tău? Încotro te poartă capitalismul generos? Fă ceea ce este bine! Munceşte din greu pentru acest lucru! Şi răsplata va fi pe măsură!

Capitalismul generos e o cale pentru dobândirea bunăstării proprii! În multe privinţe, generozitatea este garantul libertăţii şi viitorului nostru. Cum? Răspunsul e simplu. Dacă eu mă port cu tine cu generozitate, e mult mai probabil ca şi tu la rândul tău să te porţi tot aşa cu mine. Dacă sunt lacom şi fac tot ce-mi stă în puteri pentru a acumula cât mai multe bogăţii, chiar dacă pentru asta trebuie să mă transform într-un avar şi să mă folosesc de privilegii speciale – cu alte cuvinte, dacă îţi încalc propria ta libertate – cum pot atunci să pretind ca tu să o respecţi pe a mea? Fără generozitate, comportamentul meu încurajează lăcomia.

Dar ce se întâmplă dacă sunt generos faţă de tine şi îţi apăr libertatea? Dacă îţi garantez şi ţie aceleaşi drepturi şi privilegii de care mă bucur eu? Sau dacă fac chiar mai mult de-atâta? Ce-ar fi dacă de fapt aş începe să apăr drepturile şi privilegiile tale? În acest caz, preocuparea mea generoasă pentru bunăstarea ta ajută la întărirea potenţialului tău de succes, dar îl întăreşte şi pe al meu în acelaşi timp.

Generozitatea aduce avantaje atât pentru cel care dă, cât şi pentru cel care primeşte. Regula de Aur – poartă-te cu alţii aşa cum ai vrea să se poarte ei cu tine – este doar un alt mod de a formula Legea Compensaţiei, şi reprezintă în acelaşi timp o declaraţie religioasă profundă şi un sfat practic foarte valoros. Generozitatea aduce numeroase beneficii spirituale, şi asta este de asemenea în interesul tău.

John Hendrickson, fost profesor de liceu în Wisconsin, şi soţia sa, Pat, şi-au întemeiat o afacere de mare succes. Un ingredient de bază al succesului lor a fost faptul că au dispus cu multă generozitate de banii şi de timpul lor.

– Uneori, spune Pat, nu e înţelept să fii generos. De exemplu, John era profesor de liceu şi dirijorul unei formaţii din Minnesota, iar copiii îl iubeau. Mulţumită felului în care a condus-o John, formaţia a ajuns să câştige o serie de premii la competiţiile din regiune. Cu toate acestea, John şi-a dat curând seama că, oricât de bine ar fi dirijat, contribuabilii nu aveau să îl lase să câştige la fel de bine ca ei. Când a renunţat în cele din urmă la contract, mai adaugă Pat, până şi directorul l-a felicitat. John n-ar fi putut să rămână acolo pentru totdeauna. Acest lucru ar fi fost un act de generozitate faţă de district, dar unul dezastruos pentru viitorul nostru financiar. Având propria noastră afacere, suntem în sfârşit liberi să fim generoşi în felul în care ne-am dorit întotdeauna să fim, şi asta faţă de oameni şi cauze în care credem.

– Am fost recent într-o excursie în Anglia, explică John, ca să ne întâlnim cu unii dintre prietenii noştri care abia acum îşi încep o afacere. Călatoria ne-a costat mii de dolari, dar am făcut-o oricum, nu numai din generozitate, ci şi în speranţa că într-o bună zi această călătorie va începe să renteze. Fiecare donator benevol are un motiv, adaugă John. Nu cred că a dărui bani şi timp este un gest atât de idealist cum pretind unii oameni. Dăruim, firește, pentru a-i ajuta pe cei care au nevoie. Dar dăruim şi pentru a ne satisface propriile noastre nevoi, iar pentru Pat şi pentru mine a fost întotdeauna adevărat că, cu cât dăruim mai mult timp şi mai mulţi bani, cu atât primim mai mult în schimb.

Capitalismul generos ajută la uşurarea unei conştiinţe încărcate. Vă amintiţi cum, în copilărie, conştiinţa dumneavoastră părea întotdeauna vie şi prezentă? Dacă făceaţi ceva rău, sentimentul

de vinovăţie începea imediat să vă roadă. Copiii nu se pricep deloc să-şi ascundă greşelile, pentru că conştiinţa lor e atât de puternică. Pe măsură ce creştem, conştiinţa noastră devine mai puţin promptă.

Dar nu dispare. Unii adulţi reuşesc să şi-o exileze pe a lor într-un loc îndepărtat – aceştia sunt cei mai înspăimântători dintre oameni. Dar pentru cei mai mulţi dintre noi, exilul e numai parţial. Încă îi mai auzim glasul. Cu mult timp în urmă, Shakespeare a vorbit pentru toţi aceia dintre noi care ştiu ce înseamnă o conştiinţă tulburată, atunci când a scris (împreună cu scuzele):

> Conştiinţa mea o mie de glasuri are
> Şi fiecare glas spune o poveste
> Şi fiecare dintre acestea îmi înfierează ticăloşia.
>
> (*Richard III*, V:3)

Poate că tu nu ai conştiinţa tulburată de suferinţa vreunei alte persoane. Presupun că nu se poate face nimic în această privinţă. Actele de generozitate se nasc şi iau formă în intimitatea propriei tale conştiinţe. Nimeni nu le poate da formă în locul tău.

Dar dacă n-aş fi deloc tulburat de conştiinţa mea, şi aş putea privi la toată suferinţa din jurul meu fără să simt nimic, acest simplu fapt şi deja mi s-ar părea tulburător. Mustrările de conştiinţă sunt un semn bun. E bine să le luăm în seamă. Cel puţin, atâta timp cât mai putem fi tulburaţi, înseamnă că suntem încă în viaţă. O conştiinţă încărcată e ca busola pe o corabie. În mijlocul nopţii întunecate şi furtunoase, ea ne arată drumul spre casă.

Preţul plătit atunci când ai conştiinţa încărcată este lipsa păcii interioare – fiindcă auzi o mie de glasuri care te condamnă în sinea ta. O inimă generoasă şi o conştiinţă împăcată sunt daruri de nepreţuit. Căutarea capitalismul generos înseamnă de fapt să porneşti în căutarea păcii interioare.

Capitalismul generos ne ajută să ne găsim un rost în viaţă. Haideţi să-i spunem altfel: una dintre recompensele generozităţii este satisfacţia de a şti că ceea ce faci e un lucru bun. Oamenii credincioşi ar putea spune că împlinesc voia lui Dumnezeu şi sunt răsplătiţi cu pace sufletească. Alţii ar putea spune că răsplata constă în a exista în armonie cu universul, în congruenţă cu forţele naturii. Dar chiar şi pentru atei, avantajele practice ale generozităţii ar trebui să sară în ochi. Generozitatea dă un rost vieţii tale.

Capitalismul generos începe în inimile noastre. Dacă încercăm să facem „ceea ce e bine" fără ca acest lucru să pornească de la un angajament interior, n-o să meargă. Nu va fi generozitate. Se va consuma în mai puţin de o săptămână, sau vom ajunge să ne urâm singuri. Mai întâi începe lucrarea din interior. Ia-ţi o zi liberă de la serviciu. Plimbă-te pe străzile oraşului în care locuieşti. Priveşte adânc la durerea şi suferinţa din ochii copiilor tăi şi ai copiilor lumii. Lasă ca durerea lor să crească în tine până când şi pasiunea începe să crească alături de ea. Întristează-te. Înfurie-te. Porneşte-te. Abia atunci vei ajunge să-ţi placă ceea ce faci. Inima ta va fi acolo şi, indiferent dacă reuşeşti sau nu, conştiinţa ta va fi împăcată.

Nu te îngrijora! Generozitatea nu înseamnă emoţii de melodramă. Neil Kinnock, liderul Partidului Laburist din Marea Britanie, a spus odată: „Generozitatea nu este un sentiment dulceag şi siropos faţă de cei dezavantajaţi sau bolnavi..., ci este o convingere absolut practică." Capitaliştii generoşi sunt pasionaţi de probleme, teme, dar mai ales de oameni. Ei au în faţa ochilor o lume vie, o lume faţă de care au sentimente puternice.

Acestea izvorăsc dintr-o conştiinţă matură şi informată – care ştie că lipsa de compasiune duce la consecinţe grave într-o lume reală. Generozitatea este inteligentă. Dar implică totuşi emoţii. Nu poţi fi generos dacă nu simţi nimic în sufletul tău.

Capitalismul generos se traduce întotdeauna prin acţiune! Generozitatea înseamnă mai mult decât un angajament sufletesc. Pentru a fi cu adevărat generos trebuie făcut pasul următor. Trebuie să-ţi pui angajamentul sufletesc la treabă. Aceasta este partea de *acţiune* a generozităţii despre care am vorbit mai devreme. Generozitatea nu înseamnă numai sentimente calde, înseamnă şi fapte concrete.

Acţiunea este cea care, în ultimă instanţă, ne validează angajamentul interior. Termenul „a valida" este înrudit cu cel de „valoare". Amândouă provin dintr-o rădăcină comună, care înseamnă „puternic". Când trecem la fapte, nu numai că ne validăm generozitatea, dar îi şi dăm putere. Dacă nu acţionăm, nu suntem decât nişte impostori, nişte diletanţi morali.

Capitalismul generos ne ajută să schimbăm ceva în mersul lucrurilor. Când treci la fapte şi acţionezi împotriva suferinţei de orice fel, viaţa ta începe să aibă un sens. Prin faptele tale, laşi un

B.C.U. „M. EMINESCU" IAȘI

semn al trecerii tale prin lume. După cum spune un vechi proverb englezesc, „Urmele pe nisipul timpului nu se lasă stând jos." Dacă ne e teamă să nu ne intre puţin nisip în pantofi, e puţin probabil că vom reuşi să lăsăm vreo urmă.

Dar dacă începi să acţionezi şi mergi tot înainte, atunci vei schimba ceva. Calea ta s-ar putea să nu fie întotdeauna dreaptă. De fapt, cei mai mulţi oameni fac o mulţime de ocolişuri, din când în când se rătăcesc, uneori se întorc înapoi şi, da, din vreme în vreme mai stau şi jos. Dar atunci când treci la acţiune, laşi în urmă un şir de fapte bune la care te poţi gândi întotdeauna cu mândrie. Îţi poţi spune atunci cu îndreptăţită satisfacţie: „Am făcut ceva care contează."

Capitalismul generos nu lasă pe nimeni pe dinafară! Eu am convingeri politice ferme, dar Amway e o afacere. Toţi oamenii, indiferent de culoarea lor politică, sunt bineveniţi şi doriţi în această corporaţie şi (sper) şi în a ta. Oricine vine la noi, indiferent de convingerile sau de angajamentele sale politice, are dreptul să fie respectat şi primit cu căldură. Vor exista întotdeauna şi din aceia care vor susţine cu entuziasm un anumit partid, candidat sau soluţie, în detrimentul tuturor celorlalte. O afacere bună trebuie să ofere tuturor libertatea de exprimare. Capitalismul generos înseamnă că fiecare are dreptul la propriile sale convingeri politice, şi că punctele de vedere nepopulare, ca şi cei care le susţin, au în egală măsură dreptul să fie auzite.

Acelaşi lucru este valabil în ceea ce priveşte religia. Când sărbătorim sistemul liberei iniţiative şi moştenirea care l-a făcut posibil, atât în SUA cât şi în Canada, sărbătorim în acelaşi timp o istorie de neînfricată independenţă religioasă şi de libertate. Aceste ţări au fost fondate în primul rând de oameni care au venit aici în căutarea libertăţii religioase. Nu poţi adopta capitalismul generos fără să îmbrăţişezi în acelaşi timp şi să aperi cauza libertăţii religioase a tuturor oamenilor. Amway este bine implementată în cel puţin cincizeci de ţări. Nu există nici o credinţă religioasă (sau lipsa acesteia) care să nu fie respectată în rândurile noastre. Eu personal sunt puternic ataşat de propria mea credinţă, dar voi lupta din toate puterile pentru ca dreptul tău de a crede sau de a nu crede să fie respectat. Acesta este un principiu de bază al capitalismului generos, pe care nu trebuie niciodată să-l dăm uitării.

Capitalismul generos ne va ajuta să ne găsim salvarea în viitor. Există şi o latură egoistă în dorinţa de a-i ajuta pe cei care nu se pot ajuta singuri. Asemenea eforturi se pot dovedi foarte bine a fi în propriul nostru interes personal. Dacă putem trece nepăsători pe lângă suferinţa unor semeni de-ai noştri, atunci lumea noastră cea confortabilă poate fi dată uşor peste cap.

Nu doresc în nici un caz să aduc aici vreo laudă scandalurilor şi tulburărilor la care am asistat în ultimii ani pe străzile oraşelor din America, dar trebuie să recunoaştem faptul tulburător că tot mai mulţi dintre fraţii şi surorile noastre din această mare naţiune încep să creadă că nu au nici o soluţie pentru a se putea ajuta singuri. Sunt înfometaţi, fără adăpost şi fără slujbe. Au posibilităţi reduse de a le asigura copiilor lor accesul la învăţătură şi la o asistenţă medicală corespunzătoare. Se simt privaţi de drepturile lor, fără ca măcar să aibă vreo posibilitate de a ajunge vreodată să se poată întreţine singuri şi să se poată bucura de avantajele vieţii într-o ţară civilizată. Vieţile lor sunt mizerabile, şi nu au nimic altceva de lăsat în urmă pentru copiii lor decât această moştenire a suferinţei.

Care dintre noi nu i-ar înţelege dacă s-ar hotărî să urmeze vreun tiran dispus să-i conducă? Cine nu înţelege de ce sunt mânioşi în inima lor şi dornici de răzbunare? Cine i-ar putea condamna dacă într-o bună zi s-ar hotărî să riposteze cu violenţă sau să provoace o baie de sânge? A venit de mult timpul ca noi, cei care avem posibilităţi, să împărţim cu generozitate ceea ce avem cu cei care nu au nimic.

În timpul celui de al treilea Reich al lui Hitler, un pastor german perspicace şi curajos, Martin Niemöller, a scris aceste cuvinte despre cetăţeanul german de rând:

> Mai întâi au venit după socialişti,
> Şi nu am spus nimic, pentru că eu nu eram socialist.
> Apoi au venit după sindicalişti,
> Şi nu am spus nimic, pentru că eu nu eram sindicalist.
> Apoi au venit după evrei,
> Şi nu am spus nimic, pentru că eu nu eram evreu.
> Şi apoi au venit după mine,
> Şi nu mai rămăsese nimeni să vorbească în apărarea mea.

Capitalismul generos este o aventură care ţine cât toată viaţa. Nimeni nu poate să-ţi spună de unde sau cum să începi. Aminteşte-ţi doar că orice gest mărunt plin de omenie este deja un început. Iar în acel gest mărunt, oricare ar fi el, îţi vei găsi şi răsplata, iar aceasta te va inspira să faci lucruri mai mari şi mai importante în continuare. Generozitatea este contagioasă. Odată ce te-ai pornit, viaţa ta se va schimba pentru totdeauna.

Ce gest mărunt de omenie ţi-au putea aduce bucurie? Ce cauză este mai aproape de inima ta? Ce persoană cunoscută face lucruri care te inspiră şi ce ai putea tu face ca să ajuţi?

În acea zi de Crăciun, în clasa a cincea a domnişoarei Thompson, între Teddy Stollard şi profesoara lui s-a stabilit o legătură sufletească. Cu brăţara de strasuri de la Teddy încă la mână, şi înainte ca parfumul de la drogherie să apuce să i se usuce pe mână, domnişoara Thompson s-a hotărât să facă tot ce-i stătea în puteri pentru a-l ajuta pe băiat să-şi schimbe viaţa. Brusc, a început să vadă la el un potenţial pe care nu-l văzuse niciodată până atunci. În inima ei a avut o viziune a ceea ce ar fi putut el deveni, şi s-a hotărât să treacă la fapte pentru a o vedea realizându-se.

Aproape în fiecare zi, la sfârşitul orelor de şcoală, Teddy şi domnişoara Thompson se puneau pe treabă. A ghidat mâna tremurătoare a băiatului până când acesta a putut să scrie citeţ şi curat. A lucrat cu el la matematică şi ortografie. I-a citit şi l-a pus şi pe el la rândul lui să-i citească. Au învăţat cântece, poezii şi chiar scurte povestioare pe de rost, pentru a şi le putea cita apoi unul altuia. Domnişoara Thompson şi-a lăsat creionul roşu deoparte şi a început să împodobească lucrările lui Teddy cu steluţe şi semne de exclamare, şi nu scăpa nici o ocazie să-l laude, în particular sau în faţa întregii clase.

Până la sfârşitul anului şcolar, Teddy Stollard a realizat progrese remarcabile. I-a prins din urmă pe cei mai mulţi elevi din clasa domnişoarei Thompson, iar notele lui se apropiau treptat de cele ale celor mai buni dintre colegii lui. Într-o după amiază, când şi-au luat rămas bun, domnişoara Thompson i-a luat mâna într-a ei şi i-a spus:

– Ai reuşit, Teddy, şi sunt mândră de tine.

A fost uimită când copilul a corectat-o cu blândeţe:

– Nu eu am reuşit, domnişoară Thompson. Am reuşit împreună.

În timpul verii, atunci când tatăl lui Teddy a rămas fără serviciu şi a trebuit să plece din oraş, domnişoara Thompson s-a grăbit să adauge o evaluare pozitivă în dosarul lui Teddy:

Clasa a cincea: „Teddy este un copil excepţional. A fost afectat de moartea mamei şi de lipsa de afecţiune a tatălui, dar e pe calea cea bună. Oricât de puţin timp suplimentar dacă aveţi de investit în Teddy, satisfacţia va fi pe măsură."

Vom vedea acum din felul cum au evoluat mai departe vieţile lor dacă Legea Compensaţiei funcţionează într-adevăr sau nu. Când investim timp, bani şi muncă într-o anumită persoană, ce avem de câştigat? Faptul de a fi generoşi ne aduce oare cu adevărat o dobândă pentru totdeauna?

Domnişoara Thompson n-a primit nici o veste de la Teddy timp de şapte ani încheiaţi. În fiecare an de Crăciun, când elevii ei din clasa a cincea se adunau în jurul catedrei ca s-o urmărească în timp ce-şi desfăcea cadourile, ea le povestea despre Teddy Stollard şi despre brăţara cea veche a mamei lui şi despre sticluţa de parfum pe jumătate goală. Şi în fiecare an se întreba dacă nu cumva eforturile ei de a-l ajuta nu fuseseră în zadar.

Apoi, într-o bună zi, a primit un bilet scurt dintr-un oraş îndepărtat şi a recunoscut imediat scrisul ca fiind al micului Teddy:

„Dragă Domnişoară Thompson,

Am vrut să fiţi prima care află această veste. Voi termina liceul pe locul doi din promoţia mea. Vă mulţumesc, doamnă profesoară. Am reuşit împreună!

Cu dragoste, Teddy Stollard."

Patru ani mai târziu, a sosit un alt bilet:

„Dragă Domnişoară Thompson,

Tocmai mi s-a comunicat de la rectorat că voi absolvi facultatea ca şef de promoţie. Am vrut să fiţi prima care află. N-a fost uşor la facultate, dar am reuşit din nou, tot amândoi.

Cu dragoste, Teddy Stollard."

Şi alţi patru ani mai târziu, a mai sosit un bilet:

„Dragă Domnişoară Thompson,

Începând de astăzi, sunt dr. Theodore Stollard, medic. Ce ziceţi de asta? Am vrut să fiţi prima care află. Am reuşit din nou. Luna viitoare mă căsătoresc, pe douăzeci şi şapte, ca să fiu mai exact. Mi-ar face plăcere să veniţi şi să staţi pe locul pe care ar fi stat mama mea dacă ar fi trăit. Tatăl meu a murit anul trecut. Dumneavoastră sunteţi singura mea familie acum.

Cu dragoste, Teddy Stollard."

Vi se pare ciudat să închei o carte despre capitalismul generos cu povestea domnişoarei Thompson şi a lui Teddy Stollard? De fapt, atunci când am citit pentru prima oară povestea, spusă iniţial de prietenul meu Chuck Swindoll, am văzut în ea o parabolă care face misiunea noastră de capitalişti generoşi să apară simplă şi clară în acelaşi timp. În fiecare zi trebuie să luăm hotărâri. Vom alege să ignorăm nevoile oamenilor şi ale planetei noastre în goana sălbatică după profit, sau ne vom opri suficient timp pentru a le da o mână de ajutor pe parcurs?

Domnişoara Thompson aproape că a trecut pe lângă ocazia de a-l ajuta pe Teddy. Era prea ocupată numai cu problemele unei zile obişnuite de lucru. Teddy părea un caz fără speranţă. Să consumi timp şi energie pentru a-l ajuta părea curată risipă. Dar domnişoara Thompson a făcut oricum acest lucru. Iar răsplata pentru generozitatea ei a fost premiul suprem: descoperirea că gestul ei generos a ajutat pe cineva să se ajute singur mai departe. Vrei să ai succes în afaceri? Vrei să ai un profit real, de durată, adevărat? Îngăduie generozităţii să-ţi călăuzească paşii în această călătorie de-o viaţă.

UN CREZ
al
Capitalismului generos

Crezul 1

Noi credem că orice bărbat, femeie şi copil este creat după chipul lui Dumnezeu, şi de aceea fiecare are valoare, demnitate şi potenţial unice pe lume.

De aceea, putem visa visuri măreţe pentru noi şi pentru ceilalţi!

Crezul 2

Noi credem că majoritatea oamenilor simt că nu se ridică la înălţimea adevăratului lor potenţial, şi sunt recunoscători pentru orice ajutor practic, realist, care poate să-i ajute să se schimbe în bine.

Deci, trebuie să ne uităm cu toţii mai atent, să vedem unde ne situăm, unde vrem să ajungem, şi ce trebuie să schimbăm pentru a ajunge acolo.

Crezul 3

Noi credem că schimbarea în bine începe atunci când ne organizăm vieţile în preajma acelor indivizi şi instituţii pe care le preţuim cel mai mult, ca de exemplu: Dumnezeu, familia, prietenii, şcoala şi munca.

De aceea, trebuie să ne hotărâm ce vrem să fim şi să facem, şi trebuie să ne stabilim scopurile în consecinţă.

Crezul 4

Noi credem că organizarea finanţelor – a-ţi plăti datoriile, a învăţa să împărtăşeşti cu ceilalţi, a stabili limite financiare şi a le urma cu fidelitate – este începutul procesului de eliberare a vieţilor noastre, ca să putem apoi să mergem înainte.

De aceea, trebuie să ne plătim facturile şi să ne organizăm priorităţile financiare.

Crezul 5

Noi credem că munca este bună doar în măsura în care cel ce munceşte câştigă libertate, răplată, recunoaştere şi speranţă.

De aceea, dacă munca noastră nu este mulţumitoare (financiar, spiritual, psihic), trebuie să încetăm a o mai face, cât de repede posibil, şi să începem o muncă ce are aceste calităţi.

Crezul 6

Noi credem în capitalism (un alt nume pentru libera iniţiativă) deoarece ne oferă, nouă şi lumii noastre, o mare speranţă de refacere economică.

De aceea, dacă nu ştim ce este capitalismul sau cum funcţionează, trebuie să aflăm acum. Viitorul nostru economic depinde de asta.

Crezul 7

Noi credem că practicarea capitalismului generos este secretul adevăratului succes financiar.

De aceea, trebuie să ne întrebăm în fiecare zi: „Cât de generos sunt faţă de colegii mei, fată de şeful meu, de patronul, de clienţii şi chiar de concurenţii mei, şi care este diferenţa pe care o aduce această atitudine?"

Crezul 8

Noi credem că a avea propria sa afacere (pentru a suplimenta sau înlocui venitul curent) este cel mai bun mod de a avea libertate personală şi de a asigura viitorul financiar al familiei noastre.

De aceea, trebuie să ne gândim serios să începem propria noastră afacere, sau să devenim mai întreprinzători în afacerea sau profesia noastră actuală.

Crezul 9

Noi credem că dezvoltarea unei atitudini pozitive, optimiste, este esenţială pentru a ne putea atinge scopurile.

Ca urmare, cu ajutorul mentorului nostru, trebuie ca (folosindu-ne de cărţi, înregistrări, reuniuni şi evenimente

deosebite, întâlniri cu prietenii şi colegii de muncă, distracţie şi credinţă) să punem în practică un program care să ne ajute să dobândim o atitudine pozitivă, optimistă şi productivă în legătură cu viaţa şi cu posibilităţile noastre.

Crezul 10

Noi credem că, înainte de a putea reuşi ca agenţi ai capitalismului generos, avem nevoie de mentori care să ne ghideze.

De aceea, trebuie să găsim pe cineva pe care să îl admirăm, care a realizat deja ceea ce dorim şi noi să realizăm, şi să o rugăm pe acea persoană să ne ajute să ne atingem scopurile.

Crezul 11

Noi avem convingerea că reuşita este a celor care îşi stabilesc obiective clare şi apoi acţionează cu perseverenţă pentru atingerea lor.

De aceea, cu ajutorul mentorului nostru, trebuie să trecem imediat la determinarea obiectivelor noastre pe termen scurt şi pe termen lung, să le scriem pe hârtie, să ne analizăm permanent progresele, pas cu pas, să ne bucurăm pentru fiecare obiectiv atins şi să învăţăm din cele pe care nu reuşim să le atingem.

Crezul 12

Noi credem că există anumite atitudini, comportamente şi angajamente (direct sau indirect legate de sarcina noastră) care ne ajută să ne atingem scopurile.

De aceea, cu ajutorul mentorului nostru, trebuie să începem imediat să ne însuşim ABC-ul acestor reguli care ne ajută să dobândim succesul.

Crezul 13

Noi credem că trebuie să-i ajutăm pe ceilalţi să se ajute singuri. Când acceptăm să investim timp şi bani ca să călăuzim, învăţăm sau încurajăm pe altcineva, nu facem decât să înapoiem o parte din ceea ce ni s-a dăruit şi nouă la vremea noastră.

Fii deci un mentor. Pe cine crezi că ai putea tu ajuta să-şi atingă obiectivele, să-şi vadă visele devenind realitate?

Crezul 14

Noi credem cu tărie că trebuie să îi ajutăm pe cei care nu se pot ajuta singuri. Când ne dăruim timpul şi banii celor aflaţi în nevoie, ne mărim propriul nostru simţ al demnităţii şi al respectului de sine, şi punem în mişcare forţe pozitive, aducătoare de noi speranţe şi care vor contribui la vindecarea rănilor acestei lumi.

Fii deci şi tu unul dintre cei care dăruiesc. Ce ai făcut până acum ca să îi ajuţi pe cei care suferă, în cartierul tău sau în lumea mare?

Crezul 15

Noi credem că este de datoria noastră să ajutăm la salvarea planetei, insula noastră natală. Când dăruim din timpul şi din banii noştri pentru a ajuta la conservarea planetei, nu facem decât să ne protejăm pe noi înşine.

De aceea, fii un prieten al Pământului. Ce ai putea face astăzi pentru a ajuta la conservarea resurselor planetare?

Crezul 16

Avem convingerea că atunci când dăruim o parte din timpul, banii şi experienţa noastră pentru a-i ajuta pe ceilalţi, completăm cercul de iubire care duce la propria noastră împlinire şi prosperiate.

De aceea, oricând simţi că ai obosit să-i tot ajuţi pe alţii, aminteşte-ţi de Legea Compensaţiei. În cele din urmă, toţi banii, timpul şi energia pe care le-ai dăruit altora se vor întoarce înmiit la tine.

BCU IAŞI

Grupul Editorial AMALTEA – Bucureşti
CP 9-8 Bucureşti / email: comenzi@amaltea.ro

Colecţia „Cărţi pentru Suflet"

- SUPĂ DE PUI PENTRU SUFLET
  Jack Canfield, Mark Victor Hansen
- SUPĂ DE PUI PENTRU SUFLET DE FEMEIE
  Jack Canfield, Mark Victor Hansen, Jennifer Read Hawthorne, Marci Shimoff
- SUPĂ DE PUI PENTRU SUFLETUL ÎNDRĂGOSTIŢILOR
  Jack Canfield, Mark Victor Hansen, Barbara De Angelis, Mark & Chrissy Donnelly
- SUPĂ DE PUI PENTRU SUFLETE TINERE
  Jack Canfield, Mark Victor Hansen, Kimberly Kirberger
- SUPĂ DE PUI PENTRU SUFLET DE MAMĂ
  Jack Canfield, Mark Victor Hansen, Jennifer Read Hawthorne,
- SUPĂ DE PUI PENTRU SUFLET DE COPIL
  Jack Canfield, Mark Victor Hansen, Patty Hansen, Irene Dunlap

Colecţia „Cunoaştere & Autoeducare"

- @FACERI CU VITEZA GÂNDULUI
  Bill Gates
- PUTERE NEMĂRGINITĂ
  Anthony Robbins
- FACTORUL EINSTEIN
  Win Wenger, Richard Poe
- CAPITALISMUL GENEROS
  Rich DeVos
- CADRANUL BANILOR
  Robert Kiyosaki; Sharon L. Lechter
- SECRETELE COMUNICĂRII
  Larry King
- PUTEREA MINŢII
  Glenn Bland
- CEALALTĂ FAŢĂ A TIMPULUI
  Stephan Rechtschaffen
- IMPERIUL LIBERTĂŢII
  James Robinson
- AL TREILEA VAL - NOUA ERĂ ÎN NETWORK MARKETING
  Richard Poe
- DEZVOLTĂ LIDERUL DIN TINE
  John Maxwell
- FEMEI CARE IUBESC PREA MULT
  Robin Norwood

Colecţia „Romanul Modern"

- DRAGOSTEA NU MOARE
  Maitrey Devi

Vă lipseşte un titlu ? Comandaţi acum !

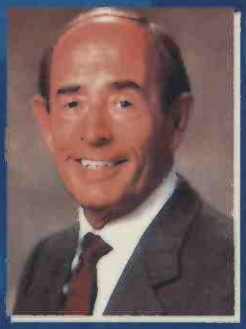
Apelând la serviciul "CARTEA PRIN POŞTĂ" al Editurii AMALTEA, veţi beneficia de o reducere de 15% pentru orice titlu solicitat, sau de 25% pentru comenzi mai mari de 10 cărţi cumulate.

Informaţii complete şi preţuri găsiţi pe pagina de Internet a editurii: www.amaltea.ro

B.C.U. „M. EMINESCU" IAŞI

80.000 lei

BCU IASI / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY



Capitalism Generos? Nu înseamnă „capitalism" un fel de „legea junglei", fiecare pentru el? Pentru unii ar suna mai degrabă ca o contradicție în termeni, pentru Rich DeVos este o filozofie de viață. Afacerile sale s-au bazat pe principiul „ajută-i pe alții să se ajute ei înșiși". Și astfel, a construit un imperiu de zeci de miliarde de dolari, a făcut fericiți milioane de oameni și a susținut financiar mii de proiecte sociale. Co-fondator al corporației Amway, el oferă mai mult decât o viziune pe care ne-o împărtășește în această carte extraordinară. Este un plan. Un plan dovedit. Un plan care l-a făcut unul dintre cei mai bogați oameni din America și care a făcut ca Amway să devină unul dintre cele mai mari succese. Rich DeVos arată cum energia, ambiția și spiritul de întreprinzător se pot asocia pe o cale a capitalismului și valorilor morale. Povestea sa și a celorlalți parteneri ai săi din întreaga lume este o poveste despre atingerea succesului și despre ce reprezintă acesta. El arată cum Capitalismul Generos este singura soluție pentru problemele zilelor noastre și a provocărilor pe care secolul abia început ni le va aduce în anii ce vor urma.

ISBN 973-9397-14-X